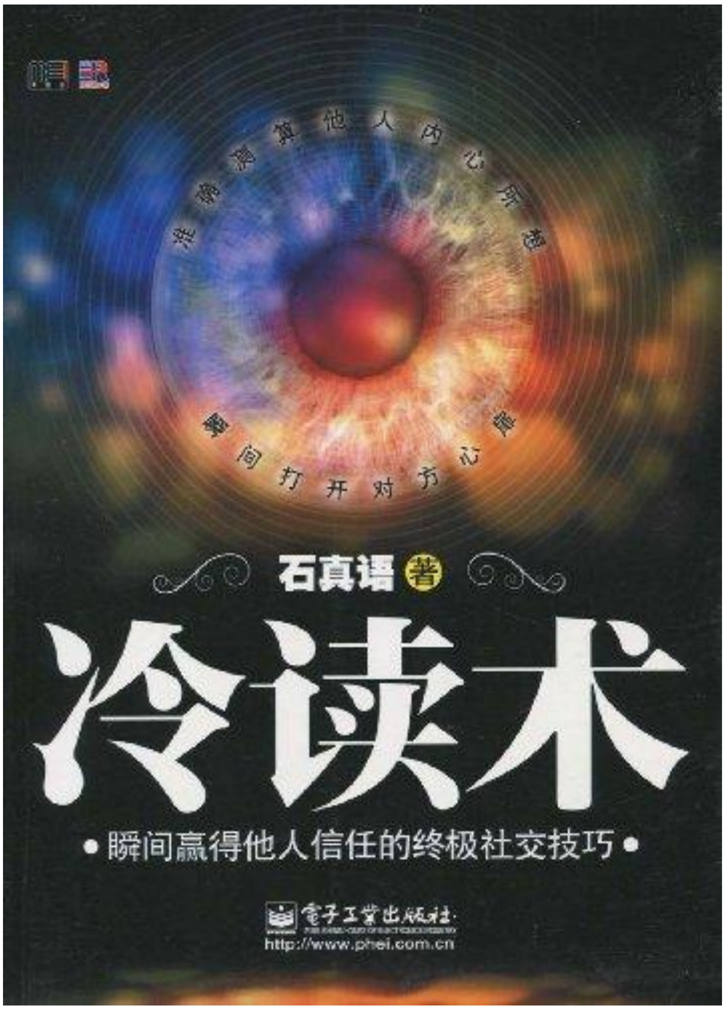
# 《瞬间赢得信任的冷读术》完整版

作者：石井裕之




# 目录

**卷首语**：善用“冷读术”，让你人际关系随心所欲!

**导　读**：面试、购物、恋爱：读你千遍也不厌倦

**序　：**　可使工作、恋爱、朋友、家庭关系顺利进行的禁忌技巧

**前　言**：让工作、恋爱、人际关系随心所欲的《冷读术》，到底是什么？

什么是逆向沟通术？

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

任何人都可以轻易使用冷读术

检验！这就是冷读术的诡计！

控制对方的心很简单

利用潜意识，沟通超轻松

懂得会话策略，你也可以改变人生！

**特别企划 1**：“冒牌算命师”用冷读术能做到什么？

# Part1 为什么冷读术有效？

其实没有人了解自己!”巴南效应”的秘密

星座和血型都无关紧要！何谓”相信算命师的心理”？

骗人很简单！何谓”受骗者心理”？

选择性记忆的圈套

所有的记忆都是后来建立的

何谓任何人都有两张脸的矛盾心理？

**特别企划 2**：使用冷读术，在联谊活动上大受欢迎

# Part2 任何人都会使用！冷读术的基本技巧

顺利交谈的启动方法–例行话题

实践！请如此使用例行话题！

许多算命师都是用的技巧—否定问句

实践！请如此使用巧妙的否定问句！

掏出对方讯息的技巧—-巧妙质问法

实践！请如此使用巧妙质问法！

把没说中变成说中的技术——扩大/缩小说法

实践！请如此使用扩大/缩小说法

绝对不会不准的——巧妙的预言

实践！请如此使用巧妙的预言

**特别企划 3**：使用冷读术，打开了难以对付者的心扉

# Part3 你是哪一型的人？we 型或 me 型

只要知道分类，就不会有沟通上的烦恼

你是哪一型？判定 We/Me 型的测验

从外表区分 We/Me 型

打通 We 型人心的沟通方法

打开 Me 型人心的沟通方法

对 WE 型人可以做与不可以做的事

对 ME 型人可以做与不可以做的事

**特别企划 4**：使用 WE or ME 型分类法，人际关系变得轻松愉快了

# Part 4 视情况使用！活用于日常生活的冷读术实践讲座

联谊活动上受欢迎的秘技

掌握对方心意的 E-mail 的写法

受人信任、讨人喜欢的称赞方法

看穿对方婚外情或说谎的秘技

攻陷已有情人者的秘技

效果无限大！追求异性的搭讪法

拒绝对以拒绝的邀约或工作的「但是」魔法

因应索赔的秘技

初次见面时快速融洽交谈的秘技

超重要！高用 E-mail 的高明写法

后记：让人感觉幸福的技巧

# 卷首语

善用“冷读术”，让你人际关系随心所欲！

冷读术，是一种瞬间打开陌生人心扉的方法，不但能让对方觉得“这个人真是了解我”，也能赢得对方绝对的信任。它是通往幸福与丰富人生的关键技巧，帮助你“受人喜欢”、“增加自信”、“拒绝受骗”，以及“成为理想的自己”。

本书介绍的冷读术，是一种“了解对方心意”与“建立信任关系”的技巧，使用得当，能在瞬间就赢得陌生者信任。

目前整个社会的心理状态，与其说是相信别人、接纳别人，还不如说是偏向怀疑别人、批判别人。或许有人会说“为了骗人，我想要精通冷读术”。但是，请你仔细思考一下：这个社会上欺骗、批判、操纵别人的人已经过多，也过于竞争了。现在，社会上最供不应求的，毋宁是“了解我”、“信任我”、“接纳我”这种类型的人。因此，如果你认真努力的去了解别人的心意，对社会来说，“物以稀为贵”，非但大家抢着成为你的朋友、想和你谈恋爱、买你的商品，也会蜂拥而来寻找你。也因此，熟读“冷读术”能让你在工作、恋爱、交友、家庭关系上都随心所欲。

**作者简介：**

1963 年出生于东京，精神疗法师。领导以催眠疗法和心理谘询的义诊经验为基础的独特研究会。把能活用于人际关係、工作、恋爱、教育等的所有沟通、任何人都能轻易实践的潜意识技巧对外公开。也受邀许多企业演讲，主张「提升公司职员的工作动力、营业力及沟通技巧的崭新 Know-how」，受到很高评价。

著作有：畅销书《瞬间让对方相信的说话术—冷读术》、《为什麽算命师会受人信任？》、《商用冷读术》、《拯救无用的自己》、《职业精神疗法师教你的秘密—恋爱指导》等。曾多次演出东京电视「心理分析！」、富士电视「奇蹟体验！ Anbiribabo」、读卖电视「史上最强的恋爱练习」等。著作曾于《周刊 Big-comics Spirits》（小学馆）、《Gainer》（光文社）、《Chou Chou 关西》（角川书店）等连载。

# 导读

面试、购物、恋爱：
读你千遍也不厌倦　　------ 彭怀真

在二零零六年，我主持了十次面试，又担任了十多次面试的评审委员。这些面试决定某些人能否获得社工员、就业辅导员、侨生辅导员或研究助理的工作机会。我也曾多次参与职员晋升的口试，评量某些人能否升迁。在学校，我透过面试挑选各种学生，决定他们可否考上某个班、继续深造，或能否代表学校出国、获得某些补助或奖学金。

我很喜欢面试，可说是乐此不疲。因为能够透过短暂的交谈来认识人。当然，在十几分钟的互动中就要立刻打分数，甚至可能就此决定对方的生涯，是个不简单的考验。所以我比一般人更需要较强的能力去“阅读”人，用这本书的概念来说，我需要具备较佳的“冷读术”。

其实，我们天天都在进行“面试”，购物时面试贩卖商品的人，卖东西时面试顾客。在职场上，我们不断注意上司与同事的想法，并持续传达自己的看法，这些看法又被对方所评量。如果能够多了解人，进而有效沟通，该有多好！

俗话说“知人知面不知心”，圣经上也说：“人心比万物都诡诈，谁能识透呢？”要完全了解一个人的心，恐怕比海底捞针还难。即使是平日的互动，我们也有吃亏上当的惨痛经验，在经历被欺骗的痛苦后，总会懊恼不已。

“女人心，海底针”；而男人的心，老早被权利欲望给蒙蔽了，更不容易认清楚。不过，多数的人际关系都不需要太深入的了解，只要能在短时间中有基本的认识就行了。为了各种面试与评量，也为了生活中的买卖、经营、管理，我总是试着多认识人。所幸，高中时代就养成的读书习惯，使我比一般人更敏锐些。

高中时，我很不快乐，各方面的表现也不尽理想。那是，我经常阅读日本通俗心理学的书籍，希望从中获得一些启发，借此来扭转自己的人生。许多观念也在此时烙印于脑海，例如“每天赢在起跑点——早起一小时就能成功”、“罢手还嫌太早——鼓励坚持下去”、“知人知又知心——阅读人的面相有助成功”等。受到这些书籍的影响，我变得更积极、更快乐、更渴望成功，之后的人生也越走越顺利。

日本人的好学举世皆知，许多人利用每天搭电车时看书，轻薄短小的通俗书籍因而大受欢迎。这本《图解版：瞬间赢得信任的冷读术》就属于这一类的作品，科学性不是那么强，学术性也不高，但是趣味性十足。

本书是日本通俗心理学的新作，讨论人与人初步接触时的沟通方法，尤其是透过“用心看”、“用心听”、“用心问”与“用心说”等沟通技巧，促进双方的互动效果，就连新潮的 E-mail 沟通的最佳方式都加以介绍。

一般人际或沟通书多半会强调要“顺势而为”、“因势利导”，注意互动中的情势而表达。这本书与其他书最大的不同，在于作者特别强调“你要主动造势”。包括运用类似推销员、算命师的方法赢得沟通对象的信任，进而接纳你。书中处处都是很容易运用的技巧。

人际沟通的成功关键不在于深奥的理论，重点是好学、好用。就像学习打网球或打棒球的人，透过“发球机”去回应各种情势，比较快就能掌握击球的诀窍，进而上场比赛。

通俗心理学的书籍多半有一些心理测验吸引读者练习，本书也不例外，书中最重要的是“We/Me 型的区隔”。我也做了测验，得到了一个预期中的答案。我当然是属于“We 型人”（否则怎么会如此轻易就答应编辑的邀请，为本书写导读？）我喜欢这种个性，也经常揭露自己，并渴望更多人如此。

近年来，我致力于推广“We(我们)”的概念，东海大学卓越教学计划中就有一个以“We

are/We share/We care(我们是、我们分享、我们关怀）”为主题的关怀服务教育。

当前的教育环境充斥着“Me”的想法，太多人偏向自我中心，以至于人与人之间少了温暖，少了和谐。无数人的冷漠使人际关系处处是障碍，很多人只会读书而不知道如何读人。本书作者提醒多数属于“Me 型”而有“工程师背景”者，这些人需要学习温暖、友善、自然的人际互动方法。

最近高铁通车，出状况的多半是管理部分，认为疏失与人际摩擦，使得这条台湾历史上最快速的火车甫上路就闹笑话，问题层出不穷。关键在于高铁内部的某些员工，依然故我地使用“Me”的心态做事。如果人人都有为顾客设想、为同事设想的周全思维，都能够具备更好的“读人”技术，高铁内部自然能走向“沟通无障碍”，给台湾人更好的交通服务。

当然，如果蓝绿政党与海峡两岸，彼此间多学习了解与尊重，知道如何发出“善意的好球”，能正确又心怀善意地解读其他人的想法，对国家、对社会与人民来说都是最好的发展。

人人都同意“寻求好的发展”，因为人往高处爬，大家都希望成功。不过，成功之路很窄，失败之门很宽；赚钱不容易，吃亏上当却经常发生。

如何能成功呢？就以本文一开始所举的“面试”来说，多数被面试者积极地表现自己，努力把自己长期准备的答案设法用最短的时间说出来。其实，这不是得到高分的秘诀，被面试者应该具备“冷读术”，在口试场合中观察口试委员，并且试着顺着委员的话来答复。透过透视争取成功的关键不是呈现自己，而是回答出让口试委员满意的答案。

谈恋爱也是如此，吹嘘自己的人无法相爱久久，懂得营造“情投意合”感受的人才可能永浴爱河。蓝绿之间、两岸之间，能更体谅对方，用本书所强调的方法，使用“是的组合（yes-set)”，多说“是、好、对”，总能创造较佳的沟通效果。

有首老歌“读你千遍也不厌倦”，这本书不需要读一千遍，只要从中学的一些读人的方法，应用到日常生活中，去读更多的人，就能改变原有的自己，成为让人信任的人。

本文作者为东海大学社会学博士

# 序:

可使工作、恋爱、朋友、家庭关系顺利进行的禁忌技巧 ------ 石井裕之

你还要辛辛苦苦地努力不懈吗？

现在的你，手里拿着这本书，可能正在书店、便利商店，或是在家里、车上阅读。请你想象一下，成为沟通达人、大受异性欢迎、工作有成就、家庭和工作上的人际关系都很融洽的自己，是什么模样。只要使用本书介绍的逆向沟通术——“冷读术（cold reading)”，不论是工作还是个人私事都能随心所欲。冷读术就是这么强而有力，因为它不只是沟通术，也是建立信任关系的方法。

以往的书没有用

书店里，到处都能看到《XX 会话术》、《XX 沟通技巧》、《XX 心理术》之类的书，但都不具有彻底改变人生的冲击力。为什么呢？其实原因很简单。因为那些书只教你如何与别人顺利交谈，并没有涉及双方之间的关系。但是，本书介绍的冷读术，是一种瞬间就能与陌生人建立新人关系的方法，之后不管你说什么、做什么，对方都会做善意的解读。也就是说，对方对你深信不疑，即使你说谎，他也会当真。而且，你还可以博得
许多人的喜欢。

成功或有人缘的人，是自然养成的

没有人可以相信自己、没有人了解自己，这种人生是最寂寞的。所以人经常在寻找这样的人，一旦找到了，就会觉得自己幸福无比。我们所谓成功或有人缘的人，其实就是善于让人产生这种幸福感、让人感到舒服的人。不管他们的言行是真是假，都无关紧要，因为他们拥有使人感到幸福的技术。这个技巧无疑就是冷读术。真话，即使傻瓜也会说；但是，关心对方的谎言，若没有感情、理解、技术，是说不出来的。你不觉得使人感到幸福的谎言，比伤人的真话更了不起吗？

为什么要了解冷读术？

冷读术是一种使用会话、心理策略建立信任关系的技巧。在欧美，一直被认为是“特定人士”，例如：假算命师、假通灵者、邪恶的宗教教祖才会使用的技巧。然而在日本，我出版的相关书籍，都成为了销售量突破二十五万册的畅销书。我陆续接到来自学生、上班族、职业妇女、家庭主妇、商店店员、接线生、老师、医生、护士、律师、服务生、歌舞女郎、顾问、算命师......等人的感谢，这证明这本书具有非常广泛的实用性。当然，有些冒牌的算命师、缺德的生意人或骗子会使用冷读术，这也是事实。正因为如此，我更希望大家都了解冷读术，以免受骗上当。我以更简单、直截了当、更有趣的概念来写本书，希望各位学习冷读术愉快。

# 前言

**让工作、恋爱、人际关系随心所欲的《冷读术》，到底是什么？**

何谓冷读术（Cold Reading)？

Cold 是“没有任何准备，当场就……”的意思。reading 则是“占卜、读心”的意思。两个字合起来就是：

在事先完全没有准备之下，为第一次见面的人算命，立即推测出对方的心理。也就是说，一语说中不曾听说也不曾见面的人，他的现在、过去和未来。

不过，本书所谓的冷读术，并不是运用纯粹的灵感或超能力，而是使用技巧或策略来推测。

进行冷读的人，本书称为“读心者”（Cold Reader).接受推测的人，英语称为 sitter(坐的人），本书则称为“咨询者”。

在冷读过程中，看起来读心者能够说中咨询者现在和过去发生的事，推测出他内心的想法，并能预测他的未来。但其实，与其说这是“读心者知道咨询者的一起”，不如说是“读心者让咨询者相信他所说的一切”比较正确。point：因为建立了信任关系，所以对方可以随你操纵。

**什么是逆向沟通术？**

冒牌算命师、教主、骗子惯用的逆向沟通术

冷读术是冒牌算命师、假通灵者、骗子等经常使用的诈骗技巧，大家应该都听过有人因为太信任骗子，而买下价格高昂但品质低劣的商品的事。但是另一方面，冷读术 也被大量使用在娱乐界的魔术秀中，带给观众很大的惊奇和快乐。所以，其实技巧本身并没有好坏之分，端视使用者的用心而已。

简而言之，冷读术就是一种使人相信“这个人知道我的事”的技巧，也可说是一种赢得他人信任的手法。

冷读术对工作、个人私事都大有帮助

对一般读者而言，学习冷读术，可以对健全的事业和人际关系有正面的影响。想想看，能让恋人觉得“他还真是了解我啊！”或让第一次见面的客户认为“这个业务员完全知道我的感受”，不是太棒了吗？接下来事情一定会发展得很顺利。也就是说，只要受人信任，工作、恋爱、个人私事，都能随心所欲！

*有助于工作、恋爱的小技巧（一）*，测试与对方距离感的“杯子技巧”

和对方的交情还属于暧昧不清的阶段，正确掌握和对方的距离感，是很困难的事。最可怕的是，你觉得两人的感情已经不错，应该可以进入下一阶段了，但是对方却完全不这么认为。也就是两人的“距离感”有微妙的落差。此时，可以使用“杯子技巧”，探知对方的想法。找个机会和对方一起喝饮料的机会，闲聊一会儿之后，假装不经意地把自己的杯子移近对方的杯子，如果对方没有移动杯子的话，就可以说两人的距离感缩短了。如果对方又默默把杯子移开的话，就表示他觉得两人还是维持现状就好，没有进一步的打算。透过杯子间的距离，就可测知两人的距离。别小看这简单的技巧，请试试看，还蛮准的哦！有人缘的人，善于人际关系的人、工作有成就的人，都自然而然地使用冷读术。

**任何人都可以轻易使用冷读术**

使用冷读术并不难，本书一方面揭穿冒牌算命师、假通灵者使用冷读术的诡计，一方面教你在工作、恋爱和人际关系上，活用冷读术的方法。活用冷读术一点也不难，也不需要特别的训练。不论在事业或恋爱上，善于人际关系的人，都是在不知不觉中使用冷读术，因为它本来就是极自然的东西。

***将冷读术运用自如，有以下好处：***

能获得周围的人的信任，工作和恋爱得以顺利进行。
能知道如何写一封有效的 E-mail。
能提高工作上需要的会话技能，例如要求赔偿或者陈述事情。
在联谊活动或舞会上，能很快和初次见面的人混熟。
可赢得初次见面的人的信任，得益扩大人脉。
由于很能了解对方的心意，所以很受欢迎。
可轻松与不好相处的人交往。

*不管什么人，只要提升人际关系，一定能获益。换言之，只要精通冷读术，任何人都能把人生变得有声有色。*

**【Point】**：精通冷读术可以改变人生！
为什么要用公开禁忌的技巧？

冷读术时至今尚未被普遍公开的一种逆向沟通技巧。我曾经担心，如果把它写成书出版的话，会遭到读者的误解，认为我在“教授欺诈技巧”。但是，那天发生的事，改变了我的想法。我的一位顾客，上了缺德推销员的当，花了数百万日元存款买下了毫无价值的“教材”。当时她没有工作，整天闭居家中，只靠积蓄过活，这件事简直使她痛不欲生。我知道后也非常震惊，仔细听她描述整件事的经过，越听越明白，缺德推销员使用的欺诈技巧，无疑就是冷读术。我更是惊讶，痛心得说不出话来。

的确，能把冷读术运用自如的人，说什么都能让我相信。但是另一方面，如果我的顾客也知道冷读术的话，就不会失去辛辛苦苦积蓄起来的存款了。因此，我才下定决心，觉得有必要把复杂的冷读术，尽量用浅显易懂的方式，让更多人知道。

**【*冷读术可以用在哪些事***
可是工作、恋爱、朋友、家人……各方面的人际关系顺利进行
知道有效 E-mail 写法
有助于与人交涉、应对、开会等
有助于就职、转职等的面试
追求异性
在联谊活动或舞会上，很快和人混熟
不怕与陌生人见面
因了解对方的心意而受欢迎
和难对付的人轻松交往

*冷读术可以改变人生* **】**

***有助于工作、恋爱的小技巧***（二）——进入主题前先闲聊的“特异说话术”

任何形式的会谈，不管是去拜访客户，还是参加正式会议，日常谈话都不会立刻进入主题，多少会有一小段时间，让大家闲话家常、轻松聊几句。一般人会把这段时间当成活络气氛的“热身运动”，忽略了这正是活用对方潜意识的最重要沟通机会。

原因很简单：这时候对方以为只是闲谈，所以完全没有戒心。戒心暂时降低的状态，在冷读术上称为“特异时机（Offbeat Timing)”，是释放有用讯息的最佳机会。例如闲聊到足球时，可以说：“啊！是啊！我的一个客户，已经使用敝公司的商品十年了，他可是个狂热的足球迷呢！”这句“闲话”中隐藏的讯息是，“我有个来往十年的忠实客户”、“我们公司的产品优良，可以使用十年以上”。

这种方式称为“特异说话术”，在任何场合都可以使用，请务必试试看。

*真话，傻瓜也会说！使用冷读术，关心对方的谎言就能顺利进行*

**检验！这就是冷读术的诡计！**

有了信任关系，谎话也会变成真话

诈骗谎言与工作、恋爱上的沟通有何关系？答案是，都是建立在信任关系上。两人之间如果有坚实的信任基础，不管你说什么、做什么，对方都会往好的方面解释。反之，如果双方互信薄弱，不管你说什么、做什么，对方都会往坏的方面解读。恋爱关系中，受到信任的一方，即使劈腿晚归，只要找个“招待客户”的借口，就可了事。但是不受信任的人，即使真的是招待客户，也会被怀疑。有了信任关系，谎言会变成真话、真话也会变成谎言，往后你就能随心所欲了。

信任关系的技巧就是冷读术。冷读术是强而有力的，也是危险的。使用冷读术，可让对方认为“这个人了解我”，使交谈顺利进行，打开心扉接纳你。

**【Point】**：建立过去未有的信任关系的技巧，就是冷读术！

不论最终目的是恶意的欺骗对方购买数千万日元的瓷器，还是想谈成一笔商业交易，或建立美好的恋爱关系，在使对方打开心扉之前的步骤，都是通用的。也就是说，一旦学会冷读术，往后就不会再有沟通上的烦恼，而能过着精彩的人生。希望你一边享受窥视有危险之物的刺激，一边敞开心胸阅读本书。本书记载的实践技巧，在所有场合都可以使用。

冷读术是利用人的心里，所以强而有力。因此，在学习冷读术之前，请先了解有关人类的心理。你会知道，操纵对方的心、建立信任关系，决不是难事。

*有助于工作、恋爱的小技巧*（三）——不被冒牌算命师诈骗的方法

算命的时候，要防止被冒牌算命师或假通灵者诈骗，可以使用一个很有效的——完全不反应法。

那就是——不管对方说什么，你都不要有任何反应，说中了不要点头，说错了也不动声色，始终默默听读心者说话。

读心者在占卜过程中，会使用一种你觉得不是在问问题的巧妙方法（此技巧在后面会介绍），假装若无其事地向你提问。例如说：“嗯，你的手相中出现了与水有关的纠纷。你应该有想到一些事吧？”这时候，你不要回答他，只要微笑地说：“在我给你情报之前，请先说出你看到的事情吧！”听到这种回答，任何读心者都会投降。但是，即使你心里下定决心绝不反应，熟练的读心者还是会利用机会，在不知不觉间和你展开对答，千万要小心。

*人会在不知不觉间被他人控制*

**控制对方的心很简单**

A 箱和 B 箱

“A 箱和 B 箱”是我在电视或研讨会上做的表演，目的是让大家更理解潜意识在沟通上的重要性。“请你想象一下，这里有两个箱子，A 箱和 B 箱。”我用手势指示了两个想象的箱子的位置。“请你凭直觉立刻想象其中一个箱子。”被要求的人，会立刻回答说：“嗯，A 箱。”

“为什么选择 A 箱？”

“没什么，就是觉得……”

我会带着微笑，非常理解地点头。

“你以为是自己选择了 A 箱，其实并不然——是“我”叫你“选择”A 箱的。”你叫我选的？什么意思呢？每次做这个简单的控制心理测验，总是有很多自愿者参加。其实可以轻易让对方选择你所指定的箱子，秘密就在于你用手势指示箱子位置的时候。

我先用左手指示“这里有 A 箱”，再用右手指示“这里是 B 箱”。然后放下双手。接着问：“如果要立刻选择的话，你会选择哪一个？”而在说到“立刻”时，要大胆举起左手指示 A 箱的位置。如此，“A 箱”的印象就会跳进对方的潜意识里，被迫用直觉选择时，“A 箱”较容易浮现在脑海。当然，对方在意识上完全不会察觉，所以会以为是自己无意中的选择。

**【Point】**:使用冷读术，能在不知不觉中控制对方

不知不觉中被他人控制心理

这项表演我做过百次以上，从来没有失败过，对方全部选择了我暗示的箱子。不过，又一个有趣的现象是，在我说明原理后，受试者通常会不以为然地反驳说：“那是因为你先说 A 箱，先听到东西印象会比较深刻。”而选择 B 箱的人则说：“因为 B 箱你后说，通常人会记得最后一个选项。”要找理由这么说都行。这是因为人会害怕“潜意识在不知不觉中被他人控制了”这件事，所以无论如何不愿意承认。

实际上，先说 A 箱或先说 B 箱根本无关紧要，我就是成功地让对方选择了我所指定的箱子，这是无可否认的事实。仔细想想，这的却是可怕的事。

*有助于工作、恋爱的小技巧（四）*——活用于商业上的 A 箱和 B 箱

你可以在营业现场试试看 A 箱和 B 箱的策略。

例如，把两份契约书摆在客户面前说明：“一份是一次付清的契约书，一份是分期付款的契约书——请问你选择哪一种？”说“哪一种”时，一边看着客户的眼睛，一遍用手轻触“一次性付清的契约书”。

当然，如果客户早已经决定要分期付款，那就另当别论。如果客户处于犹豫不决，不知选哪一种才好的阶段，他就会不由自主地选择“一次付清的契约书”，而且不会怀疑那不是“自己的想法”，即使一次付清对业务员是比较有利的。如何？是否觉得有点可怕？我们都是这样，可能在不知不觉中受到他人的操纵。是否知道这种状况，会导致不一样的人生。因此，请务必精通冷读术。

*相貌丑陋却很有人缘的人、口才不好却很会卖东西的推销员，都懂得利用潜意识*

**利用潜意识，沟通超轻松**

谁都没用察觉的技巧–巧妙法则的秘密

A 箱和 B 箱的实验中使用的无法察觉的暗示技巧，就叫做”巧妙法则”（Subtlety）。不知是算命师或读心者，包括能强烈吸引人心的沟通专家，也都能灵活运用巧妙法则。

坦白说，现代人的心几乎是完全不设防的。

然而，我们担心食物简直到了过度敏感的程度。例如，对于牛肉是哪里生产的、有没有使用化学添加物、有没有混入异物等等，非常小心。我们对于进入胃的东西是这么的慎重，但对于进入心的东西，却迟钝得惊人。对于从电视、网络、杂志等媒介传播的讯息，你曾经这么慎重地检视、过滤吗？如果答案是没有，哪么对于穿透意识进来的巧妙法则，又怎能斩钉截铁地说自己完全不受影响？

现代人的心是完全不设防的，拥有把讯息放入最不设防之地的技术者，就是读心者。

【**Point**】：懂得利用潜意识，绝对能超越他人。

潜意识比较强势

在日常生活中，自己的意志受”另一种力量”摆布的情况非常多。

例如，在结婚典礼致辞时，虽然明知没有人会认真倾听，还是会紧张兮兮；及时想记起，但思绪就是被喜欢的人霸占着，无法专心工作；很清楚只要再努力一下，目标就会实现，但就是怎么也提不起劲儿来。

所谓”另一种力量”就是潜意识，就连不知道潜意识这个名词的小学生，也可以感觉到着一股从内心深处打败自己理智的力量。

我们平常用自己的头脑（显意识）充分思考、生活。但是，当它与来自潜意识的冲动地处时，也只能甘拜下风了。

从潜意识涌现的意念比头脑思考还强势，这个事实用不着心理学家提醒我们，任何人从日常经验就可以清楚的感受到。正因如此，不论是事业或个人私事，让对方在潜意识留下好的印象，比用理由说服对方更具有压倒性的效果。

***有助于工作、恋爱的小技巧***（五）——成为“理想的自己”的方法

既然潜意识比显意识强势，那么，如果你想彻底改变，成为”理想的自己”，最好的办法就是从改变潜意识着手。怎么做呢？首先要了解，潜意识能理解的语言就是”暗示”（Aflimation）。

说到暗示，大家第一个想到的是言语，其实，行动的暗示效果更强烈。灿烂的笑脸比不断说着：”好高兴、好高兴”，更能表达高兴的心情。因此，如果你想”成为”理想的自己，只要每天的行为都”好像”理想的自己就行了。反过来说，如果你觉得不如意的事老是发生在自己身上，或许就是因为你一直采取”引发不顺遂”的相关行动。请记住，你的行为就是对自己潜意识的暗示。从今天起，试着一点一滴地改变自己的行为吧。

*以自己的步骤进行会话策略*

**懂得会话策略，你也可以改变人生！**

绝对不会被拒绝的会话策略-「双重束缚」的秘密

「双重束缚」（Doublc finds)的会话策略，是不让对方有机会说”No”的技巧。有人拜托你帮忙时，你第一件要考虑的事情是什么？ Yes 或 No，对不对?如果是 Yes 自话，就进一步听对方解释详情;如果是 No， 就想着要用什么理由拒艳。比如接到推销电话，大概很少人会想弄清楚封方到底是卖什么?通常是连听都不想听，一接到后就只想快快拒绝掉。方的脑中已经决定“No”，要再镶他回心转意就很困难了，即使再怎么努力对应封方的理由，都没有用了。

“可以和你约会吗？”

“No，今天我很忙”

“一起喝杯茶如何？”

“我真的没空。”

“什么时候有空？”

“不知道。”

像这种邀约的方式，让对方的脑中有出现”No”的机会，也就是让对方的思绪进入了如何拒绝的模式。

因此，封锁最初”No”的反应非常重要。怎样才能封锁”No”呢？很简单，就是使用无法回答”No”的说法就行了，比如”双重束缚”的会话术。

“我们去吃饭还是去喝茶？”

“可是我没空。”

“那么就去喝茶吧。”

“嗯，喝杯茶倒还可以。”

对“可以跟你约会吗？”这句话可以说“No”，但是对“我们去吃饭还是去喝茶？”这句话回答“No”，在文法上显然是错误的。被询问“哪一种好？”却回答“No”，有点答非所问，因此对方的头脑里不会出现“No”的念头，态度就会稍微松懈下来，容易有“喔，只喝杯茶还可以，打给二十分钟就可以回来了”的想法。这也是一种巧妙法则的技巧，一种极其细诱导心理转变的技巧。

*有助于工作、恋爱的小技巧*（六）——你可以轻易使用的双重束缚技巧

只要稍微意识到双重束缚技巧，你也可以顺利进行沟通。至少不会被对方压制，而能冷静的做出判断和反应。

双重束缚技巧的重点，简而言之，就是“不要恳求对方”，因为只要有恳求的含义，就可能立刻引起“No”的反应。当然，这也需要巧妙法则的技巧。

例如，想要对方做 A ，又不愿被拒绝时–

1.用不着摆脱对方，而以“已经决定做 A ”为说话的前提。

2.然后，就 A 的具体做法，提示几个选项。

## 特别企划 1

“冒牌算命师”用冷读术能做到什么？

我是在石井老师那里学会了冷读术。当然，活用冷读术可以提高日常生活的沟通效果，但我怎么也不能就此满足，很想尝试看看成为真正的”冒牌算命师”的滋味。完全不懂算命的我，究竟能使用冷读术让人相信到什么程度呢？我决定做个试验。我拜托朋友四处宣传我是个:”神准的算命师”，让后请他介绍一位女性来算命。这位女性未满三十岁，个性看起来有点好胜。她似乎对算命没多大兴趣，但也并非完全不相信。

我把塔罗牌拿出来。其实，我完全不懂塔罗牌，这副牌是上个月才买的。我将它短暂浸泡红茶后，接着在太阳下暴晒数天，再用砂纸轻轻擦拭，弄得这副牌好像已经使用了数十年似的。这也是从石井老师那儿学来的”禁忌的秘密”之一。我慢慢地将纸牌一张张地放在桌子上。

“你相信同步性（synchronicity)吗？”

“同步性？”

“就是本来没有关联的事件同时发生。例如，我今天算了六个人的命，这六个人的血型全是 B 型，你是第七个，当然也是 B 型。”

“是的，我是 B 型。你怎么知道？”

“那就是同步性呀！表面上是偶然的事件，也会被我们不知道的法则引导而发生。”

这就是冷读术中相当高段的动态分叉（Dynamic Forking)技巧，需要绝妙的时机和很有弹性的说话方式。当然，今天来算命的六个人都是 B 型这种话，完全是我胡扯的。而我一边说”六个人的血型全是 B 型”时，一边观察她的表情。如果她没有太大的反应的话，就表示她不是 B 型。此时，只要说”好不容易遇到第七个人的你，不是 B 型”就好了。但是此时，我看到她脸上掠过一丝惊讶，所以不用她开口，我就知道她是 B 型的人。因此我立刻断言:”当然第七个人的你也是 B 型”

“你现在正为人际关系而烦恼吗？”

“人际关系？”

“职场问题啦、亲子问题啦、恋爱啦……”

“没错，恋情是有点问题……”

这就是冷读术的基本技巧之一–巧妙质问法（Subtlety Question)的应用.所谓人际关系，其实可以做宽泛的解释，而把我说的人际关系这个模糊的主题，缩小到”恋爱烦恼”的，并不是别人，而是她自己。若无其事地从对方口中套出讯息，这就是巧妙质问法的技巧。

“你好像不知道如何是好，感到很困惑？”

“是的，的确如此，你怎么知道？”

“你心里几乎已有答案，但又缺乏自信。是不是这种状况？”

“是的。虽然已下决心分手，但他还是对我很体贴，所以就糊里糊涂地拖下去……”

“他……在社会上似乎是个有成就的人……嗯……不是一般的恋爱？”

“是的，……他是同公司的事业部长……其实……”

“婚外情很辛苦吧？”

“是的……”

其实，我只是使用适合 Me 型女性的”例行话题”（Stock spiel）而已。在冷读术上，只把咨询者分为两个类型：Me 型和 We 型。而例行话题则”一定适合”各种情况，也就是说，我只不过说了毫无针对性的一般说辞。对话持续不久之后，她哭了。对第一次见面的人，她如此之快就吐露一直隐藏的烦恼和秘密，这样我很吃惊。于是我想，如果我动了坏念头，大

概要她做什么她就会做什么，要她相信什么她就会相信什么。

但是，作为正派的读心者，我的道德感绝不容许我玩弄她的纯真和信任。“重要的不是算命结果，而是你要相信采取自己相信的行动。也许会受到伤害，也许会感到寂寞，但请你往自己认为正确的方向前进。只要能坚持下去，你一定会得到幸福的。塔罗牌这么说。”“是的，谢谢你！”

这时候，气氛已经和刚见面时那种紧绷的感觉截然不同，她脸上路出灿烂的笑容。只不过五分钟左右的算命，她却道谢好多次才回家。“使用冷读术的却可以成为冒牌算命师，但是……”我想起石井老师耳提面命的叮咛：“只要懂得技巧，谁都能够骗人。因此要做坏事并不难。但我们要把目标放在更高的地方，使人幸福要比骗人难得多，我们应该为使人幸福而磨练技巧。”我细心领会冷读术的同时，也强烈觉得，这个技巧不应该传给居心不良的人。（W.K，三十五岁，作家）

# Part1 为什么冷读术有效？

只要了解人的心理，就能占绝对的优势。
人一旦被卷入情境中，就不能冷静判断了

…………………………………………………………………………………………………………

**其实没有人了解自己!”巴南效应”的秘密**

人的自我评价不可靠

一九四九年，心理学家培特郎.福瑞德（Bertarn Forer）做了一个实验。他聚集了一批学生，让他们做一个性格诊断测验。几天后，他把诊断报告交给学生，再统计学生对诊断结果有效度评定–”你认为报告说中了多少分？”总分是五分，学生们的评定平均是四点三分。也就是学生们认为诊断报告的准确率是百分之八十六，其中有百分之四十一的学生甚至评价为：“这份报告”完全”吻合我的性格，这份测验真了不起！”其实，福特瑞交给学生的诊断报告是完全相同的，而且是从车站小商店买来的算命杂志的文章中，挑选几个句子平凑而成的。福特瑞真正的目的，是想证明”人的自我评价是不可靠的”。为什么学生会被蒙骗呢？那是因为福特瑞说：”这份报告是”你的”测验结果”。当学生听到”这是只”只为你”准备的报告”，心理上就被卷入情境中，而不能做到”这东西是不是适用于任何人？”的客观判断。

时隔三十年，据说又做了一次同样的实验，结果还是一样。时至今日，人们仍持续被同样的原理蒙骗。而且因为受骗者并没有察觉，所以以为只有自己没有受骗。

**【Point】**：把对方的心理卷入情境中，就可以随心所欲操纵对方！

卷入情境的魔力

看杂志上算命专栏的人，应不会有太多人觉得”这可真准啊！”但是，如果请街头上的算命师边看”你的手相”边推测，及时他说的和杂志上所写的一模一样，你也会觉得”说中了”吧！算命师看着你的手相，只为你一个人推测。就因为你有这种感觉，心理上就卷入被推测的情境了。

《巴南教授的性格诊断测验》
你是——

有时会有相当不务实的奢望。有时很外向，善于交际，与人相处和乐，有时有很内向，非常谨慎小心，深居简出。

你从过去的人生经验中学到：过度坦率的表现自己并非聪明的做法。

自认为很有自己的想法，不会毫无根据的相信他人说的话。

爱好某种程度的变化和自由，但内心也有烦恼和不安的一面。

曾有性方面的不满足。

对然性格上有些缺点，但大体上都还可以弥补。

体内沉睡者尚未被发掘的才能。

对自己又太过严格的地方。

希望被人喜欢，受认同的欲望强烈。

***你吻合了多少？***

### *有助于工作、恋爱的小技巧*（七）——打开对方心扉的技巧 1

不论在恋爱或事业上，顺利沟通的第一步，就是让对方对你打开心扉。为此，最重要的是要先开放自己的心胸。不过，开门见山地告诉对方：”我已经对你敞开心扉了”，是没有效果的，必须透过暗示传达给对方的潜意识才有效用。在此教你一个最简单的方法。就是在交谈时，藉由变换姿势或做手势，尽可能露出你的手掌，让对方看到。大家都知道，狗要投降或向人撒娇时，都会露出自己最脆弱的肚子。而人的手掌，也具有同样的意义。若无其事地把手掌展现给对方看，对方的潜意识就能感受到”这个人并没有抗拒我，而是开诚布公对待我”。反之，对方如果两手交叉，一直看不到手掌的话，就表示他还在防御状态中。

*使对方说出自己的事，他就会很快卷入情境之中*

**星座和血型都无关紧要！何谓“相信算命师的心理”？**

你泄露自己的讯息？

冷读术并不是真的”说中”了咨询者的事，而是让咨询者”认为被说中了”。其实咨询者的情况，大部分都是自己透露出来的，但却根本没有察觉，而误以为被说中了。

“我看见红色的地毯。你有没有想到什么？”

“红色地毯。。。”

“你好像在有红色地毯的地方寻找些什么。。。”

“啊！那是上个礼拜去电影院。没错，那里的确有红色地毯呀！”

“果然如此。就是电影院没错。”

在这段谈话钟，读心者自始至终都咩有提示”红色地毯”这个讯息，”上个礼拜去电影院”是咨询者自己说出来的。不过，由于读心者巧妙的说：”虽然有些模糊或者看不清楚，但红色地毯清楚可见”才使得咨询者下意识认定，”这个算命师打从一开始就看到我去电影院”。这是个简单的例子，之后会再介绍若无其事地套出情报的具体技巧。

任何人都最喜欢自己

上述的例子要说明的是，读心者其实只是布下一个模糊的情境，让咨询者套入自己的情况，共同参与这个预测，透露出自己的讯息。

不论任何时代，人最关心的事既不是星座，也不是血型，而是”自己”。甚至可以说，没有比自己更令人关心的东西了。

如果你是菜鸟业务员，或许会觉得”为什么客户都不关心我们公司的产品”？事实上，谁都不关心你商品，每个人关心都是他自己。

也就是说，你只要设法让对方说出自己或者公司的事，他就会被卷入你的推销布局中了。自己的输，自己工作的事，自己公司的事，都是人们很爱谈论的话题。

*有助于工作、恋爱的小技巧 （八）*——打开对方心扉的技巧 2

事实上，人与人相互之间的印象，多半是在交谈以外的部分形成的。即使谈话很愉快、顺利，也不一定能给对方好印象。因此你最好学会从潜意识给对方好印象的技巧。

重点并不是在你说话的时候，而是在听对方说话的时候。对方在说话的时候，一定会边说边”喘口气”吧？在一段话中间，一定需要换气、停顿、思考，然后再开始说话。当对方吸气、吐气要开始说话的当儿，你就跟着慢慢地点头。也就是说，并非针对说话的内容点头，而是配合对方呼吸的节奏，深深地、慢慢地点头。光看文字说明，你或许会觉得很困难，但只要稍加练习，便会发现做起来出乎意料的容易。正如母亲配合婴儿睡眠中的呼吸轻轻拍打一样，跟着对方的呼吸节奏点头，对方的潜意识里就会感觉很安心。

*被骗的人是怎么想、怎么行动的？*

**骗人很简单！何谓”受骗者心理”？**

希望那是真的

被骗的时候，受骗者的心理总是”希望这个人说的是真的”。比方说，孩子因意外或疾病死去，伤心欲绝的父母听到教祖说：”这个孩子还没有死，一定会复活的。请用平常的方式对待他。”父母即使理智上知道那是一派胡言，心里还是会觉得”如果那是真的该多好”。怎么也无法接受失去孩子的事实，只好依赖教祖的话度日，甚至把孩子的一体放置到变成木乃伊，还捐大笔钱给假宗教团体。这样的事，难道轻易地用”中这种全套实在太蠢了”就可以解释了？这些父母之所以受骗，并不是因为愚蠢，而是因为真心的希望能够那个谎言是真的。不论在那个时代、何种情况下，受骗者的心中都强烈觉得”应该相信那个谎言”。

【**Point**】:使用冷读术，可以让人不知不觉打开心扉。

读心者会打开你的心扉

请看下面的例子。

“你不太能对人敞开心胸，这是很可惜的喔！其实你感情丰富而且很能逗人开心，是个极有魅力的人，只是还没有全部展现出来。”冷读术的高明之处，好像很自然，其实是个设想周到的圈套。如果对方开门见山地赞美你：”你是个充满感情的人，而且拥有使人开心的魅力。”你应该会立刻提高警觉：”我才不会被好听的奉承话给骗了”吧！但是这个例子中，对方却说你：”……还没有全部展现出来”。

虽然只是有千里，但自己被人等是充满感情、有魅力的人，总是令人高兴，也一定希望这是真的。既然如此，你就会想办法把那个潜在的长处，进一步地表现出来。怎么做呢？既然读心者惋惜你”不太能对人敞开心胸（所以无法发挥长处）”，因此要或用长处，你就”必须对人敞开心胸”，不是吗？

于是，不知不觉地，就对读心者轻易敞开心胸了。

这就是读心者的目的。也就是说，你听从读心者的话，对他敞开心胸的最大原因，就是你相信”其实你感情丰富，是个很有魅力的人、别人和你在一起会感觉很快乐”的”谎言”。

*有助于工作、恋爱的小技巧（九）*——打开心扉的技巧 3

有一个慢慢打开心扉的办法，叫做使用“同调”语言，也就是在谈话中尽量模仿对方所用的特殊字句。

对方说：“今年想向各种事情挑战看看。”那么，你在交谈中就要尽量使用“尽量”这两个字眼。

例如，一边看菜单一边说： “我平常有点怕喝日本酒，但是今天决定‘挑战’看看。”“这道菜只看名称实在不知道是什么，不如‘挑战’看看吧！”

如果是工作上的事，就说：“现在的工作对我来说，相当具有‘挑战’性”“我最尊敬有‘挑战’精神的上司了。”

每说道‘挑战’一次，对方对你的好感就会增加一次。透过好感的累积，对方的心情就会越来越好，对你越来越信任。

*人会刻意只记忆自己感兴趣的部分，人的记忆事暧昧的*

**选择性记忆的圈套**

恋爱容易受骗？

我在高中时爱上了一个同班的女同学，她的生日时一月二十三日。自此以后，不可思议的事发生了，每当我无意中看手表时，时间“一定”是一、二、三的组合，就像一点二十三分、十二点三分、三点二十一分等等。“为什么每次看手表，都刚好是一、二、三有关的时间？”我很认真地思考这个问题，心想绝对不是偶然，一定隐藏着什么含义，甚至有什么启示。尽管嘲笑我吧！当时的我只是个因为恋爱而过度兴奋的高中生，不择手段地想把她和我联系起来。当然，如果不是陷溺在爱情中，应该不会被这种蠢事给蒙骗的。每个人一天当中总要看好几次时间，经常有事没事就瞄手表一眼。我们对这种无意识的动作通常没什么感觉，比如对方说，要是时间是五点四十五分，甚至会忘记了曾经看过手表。

*人绝不是根据事实做评价，而是按照自己的期望。*

【**Point**】:冷读术只让你记忆有利的事。

但是，如果偶尔是一点二十三分或者三点二十一分的话，这个“符合”就会强烈的喜迎我的意识，以至于当后来回想起来时，就相信“看手表时‘一定’会出现一、二、三的组合”。当然，它们其实还留在潜意识里，只不过有时候是可以不去回想，有时候是想也想不起来。没说中的事就忘记了，同样的道理，读心者喝咨询者之间若建立了信任关系，咨询者也智慧对说中的部分留下强烈的印象。也就是说，咨询者很容易觉得读心者“全部”说对了，因为去算命的人的想法是，特地花钱给你不准的算命师看相，当然不如给厉害的算命师看相合理。所以，自然容易只想起说中的部分，以符合心中的期待。对咨询者来说，并不是“因为算命师说的很准，收费才贵”，而是“因为收费贵，所以觉得算命师说的很准”；并不是“因为算命师厉害，菜肴排队等候”，而是“因为要排队等候，所以才觉得算命师很厉害”

*有助于工作、恋爱的小技巧（十）*——让自己看起来最美的办法

让自己看起来最美的办法

人的面貌并不是左右完全对称，总有一边看起来比较有魅力。如何展现自己比较美的那一面，值得好好研究。请你仔细观察自己的相片或照镜子，确认一下自己的长相。

把连接两眼眼尾的线称作 A 线，连接两个嘴角的线称为 B 线。因为我们的脸孔大部分是左右不对称，所有 A 线和 B 线不会呈平行，有一边比较窄，另一边比较宽。和人面对面或者拍照时，不要正面相对，稍微侧身，尽量把脸孔较宽的一侧往前，会使你看起来更美。

为什么呢？因为在一般人的认知中”远近法”的概念。人的眼睛，让越近的东西看起来越大，越远的东西看起来越小。因此，如果近处的脸孔比较窄小，就不合乎”远小近大”的认知，看起来就不自然。把 A 线和 B 线之间较宽的一边朝向对方，你的脸会显得更自然、更美丽。

*没有比人的记忆更暧昧的了—了解它就用不着害怕*

**所有的记忆都是后来建立的**

检验你的记忆

从人的选择性记忆可知，人记得的预期说是事实，不如说是印象。在算命的过程中也一样，对说中的事情印象越深，越容易忘记没说中的事。

或许你会怀疑：”人的记忆不会如此不可靠吧？”那么不妨来做个试验。你昨天一定和很多人见过面，请你回想和其中某个人谈话的情形。这个人不管是同时、情人、或家人都可以，你还记得当时的情景嘛？请你回想周遭的情况，那是怎么样的场景？附近有什么？不过是昨天的事，我知道你一定能想起来，而且在你回想的景象中，应该能看到”自己的身影”，对吧？

也就是说，你从第三的观点来回想的。但是，请你仔细想一想，如果那个记忆是正确的话，你应该是”从自己视线所见影像”来回想的，自己不应该进入画面才对。可是你却看到自己在影像中的画面，这表示你的记忆并不是据实记录，而是重新建立的。

**【Point】:**即使有八成错误也不怕

记忆是在加工后，才回想起的，这么一想，你一位正确的记忆，是不是变得有点怀疑了？没有任何证据能让你相信所记得的事情是发生过的。也就是说，记忆是”加工”后才回想起来的。而且，影响加工效果的，就是选择性记忆。

读心者就是以来这种选择性记忆，及时犯错或做了错误的推测也不怕。他们知道，就算有八成说错，只要有两成咨询者惊讶的准确率就绰绰有余了，咨询者心中还是会留下”一语中的”的印象。因此，读心者总是倾权利设法演出那两成的准确率。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十一）*——与难对付上司愉快交往的方法

职场上总有难对付的上司。严重一点的，光是看到他的脸，就足以让人失去工作的干劲。不过，即使和这样的上司一起工作，也有保持愉快心情的简单技巧。那就是与上司见面时，想象着他戴上秃头面具和贴上小胡须的模样，或者想象他戴上米老鼠帽子或穿上少女服饰，总之任何稀奇古怪的装扮都可以，只要有助于你发挥你最大极限的幽默感，在脑中勾画出上司看起来最可笑的蠢样。想象上司带着秃头面具训斥你，或者穿这少女服饰对你口出恶言的滑稽模样，应该可以是你自然而然地路出笑容。越是讨人厌的上司，越是能运用想象的落差增加”笑”果。

*指出外显的部分和相反的部分，对方就会打开心扉*

**何谓任何人都有两张脸的矛盾心理？**

任何人都拥有两张脸？

“因为你看起来很直率，所以大家对你通常都没有什么顾忌，就算是难听的话也会直说。其实，有时候你是很容易被这些小事情打败的，对吧？”对看起来开朗、善于交际、又充满活力的人说这段话，大多时候都“说中了”，甚至可以得到不少“第一次见面，就这么了解我”的强烈反应。人的心理本来就很矛盾，不用搬出矛盾心理(Ambivalence)这种专业术语就能知道，任何人都具有两面性。例如，一直越强的人，不能称心如意贯彻意志时的挫折感越大，越容易觉得自己意志薄弱。越温柔体贴的人，越容易对别人的迟钝、自私感到生气，觉得对方是个坏蛋，然后又因此念头而自责：“我真是太不亲切了。”亦即，一个人某方面的个性特别显著，相反的另一面就同时强烈并存，以维持整体的平衡。

**【Point】:**对与表象相反的事物给与赞赏

支持冷读术的矛盾心理

就因为任何人都具有这种两面性，冷读术才能发挥效果。亦即从相反的两面去评判一个人，一定不会说错。前面提到巴南效应的报告中，，就有几点出自这个特性。

例如：

有时很外向，善于交际，与人相处和了，有时又很内向，非常谨慎小心，深居简出。

外表看起来好像很自信，但内心也有烦恼和不安的一面。

就第一个例子来说，不论对个性是个内向还是外向的人，都不会说错。因为没有人不论何时都是外向的，也没有人任何时候都是内向的。指出这种矛盾的两面性，让地方觉得“啊！真是说中我啦！”，推测就宣告成功了。

因此，读心者只要严厉的说“你是个很好胜的人”之后，再说出反面的“但是，你得内心深处也拥有纤细温柔的一面”，那就一定“很准”。从咨询者来说，读心者看到了与显露与外的自己相反的“另一个自己”。人总是期望有人能理解他被隐藏在深处的痛苦和矛盾。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十二）*——初次见面就说中对方至交的技巧

冷读术有一个基本的技巧，可以说中初次见面者的至交是怎样的人。如果你在联谊活动上玩游戏时使用这个技巧，大家一定都会佩服得五体投地。秘诀就是，只要说出那个人完全相反的特征就可以了。例如，如果那个人忠厚老师，你只要说：”你的好朋友很喜欢热闹，属于爽朗型的人吧？”就行；如果那个人好像具有领导力，你就说：”你的好朋友好像是比较老实、顺从型的人。”很多时候都不会错。

这个技巧并不只限用于性格，也适用于外表。如果那个人是短发的女性，你就说：”你的好朋友留着长发吧？”说中的可能性也很高。人在交朋友时大概都会选择与自己个性相似的人，但要进一步成为至交，通常是与自己相反类型的人会比较契合。这也是矛盾心理的表现之一。在我们的潜意识里，都隐藏着与外在表现相反的自己，而人有把这个隐藏在潜意识里的自己，选为至交的倾向。

## 特别企划 2：

使用冷读术，在联谊活动上大受欢迎

由于我从事电子业，很难在工作场合遇到女性，不得不到最容易认识女性的地方寻找机会。其中，我最常去的就是联谊活动。每次的联谊活动，通常会有二十到三是位女生参加，所以与每个女生交谈时间，往往只有短短的二、三分钟，而我必须想办法在这么短时间内，给喜欢的女生留下好的印象。我向，如果谈的都是”你的兴趣是什么？”“假日都做些什么活动？”诸如此类的话题，对方大概完全不会对我有印象，更无法建立彼此的信任关系。正在烦恼不已时，我得知冷读术的说话技巧，简直时大开眼界。我满怀希望，立刻付诸行动，结果效果真是好极了。

比如有一次，我在联谊活动上对 M 小姐说：

“你看起来好像有点冷淡，其实两个人在一起时，你非常温柔。我想，你对以前的男朋友也是这样吧？”

“是呀，对喜欢的人，我都是全心全意。”

“果然不出所料啊！”

我看的出来，女生的反应非常，很快被我所吸引，连眼神也变了。

即使在一对一的短暂相处中，由于应用冷读术，我也能与对方建立信任关系，几乎每次都能成为情侣。想来，以往的担心时多余的。除了联谊活动，在短暂而有限的时间内，必须让那个初次见面的让人信任自己的时候也不少，一般而言，无论怎么竭尽诚意，都很难办到。但在我使用冷读术之后，轻而易举就克服了所有的困难。

自从使用冷读术以来，我的人际关系变得很顺利，我感到周围的人变了，生活也变了。现在的我非常快乐。（M.N，二十九岁，系统工程师）

# Part2 任何人都会使用！冷读术的基本技巧

基本技巧
不知道说什么的时候，就从例行话题着手
……………………………………………………………………………………………

**顺利交谈的启动方法–例行话题**

大家都有相同的经验？

如果前面介绍巴南教授的假心理测验报告，事实上是谁都适用的泛泛之词，但因为被煞有介事地说出来，就让人觉得好准，这就是“例行话题”也就是适用事先准备好的”可适用任何人的惯用语”，进行推测，冷读术都是先使用例行话题来取得对方信任，以下介绍几个可使用的例行话题。

“某某小姐你是那种对方高兴会逼自己高兴来的更重要的人，对不？”
“某某小姐，其实你很在乎对方，但对方有时候会误解你的心意？”
“某某小姐，你在恋爱中曾经遭到背叛？”
“某某小姐，你一旦喜欢上对方，为了迎合他的期待，有时候会勉强自己？”

**【Point】**：例行话题是交谈的入口
一般营造出真正感觉到对方心意的气氛，一边认真地说，就可以得到这样的反应：“啊！你怎么知道”而且对方会以为：“这个人，或许真能看到我内心深处......”而开始说起自己的种种。如此以来，一定会赢得对方的信任，使得交谈顺利进行。

例行话题是交谈的入口
有些算命师是透过电话，e-mail，或者写信等方式进行推测，他们主要就是或用例行话题，及时没有和咨询者直接见面，页可以用最少的咨询，在某种程度上说中对方的事。面对面进行推测时，如果找不到谈话的引子，或缺乏推测的内容时，算命师页会使用例行话题来含糊其辞。比如说，你房间放了每期必买但已停刊的杂志，你左膝上有旧伤、你有一直表坏了但没有修理、你有过期的药没有扔掉、你家中有吱吱作响不好拉动的抽屉。如果咨询者是女性，就说：你有衣服耳环掉了一只，现在还留着另一只，、你衣柜里面有买来但一次也没有穿过的衣服、你以前留长头发现在剪短了等等。像这样的例行话题准确率都很高。

可以使用的例行话题
你曾经被信任的人背叛，正因为如此，你与人交往时多少保持着一段距离
你从经验中学到，坦率的相信人未必是对的，有时候怀疑也是必要的
你曾经因坦率下决定而失败，如果那时少君耐心多等一下，情况会好很多。但是失败中学到的东西，对你来说也是很真过的事物
从你工作的内容来看，你对目前的薪水感到不满，你觉得没有受到客观且应有的评价
家人的事令你担心，多多少少带来压力，你已经做了能力所及的事，其它的就是力有未逮之处，这时候让时间来解决是最好的
你是个直觉敏锐的人，即使第一次见面，你也能马上掌握那个人的性格，但是有时因为过度敏感，知道对方的想法，反而不能轻松交往

你真是个感情丰富的人，但不善于表达。因此有时会被人误解或给人冷淡的印象

你最近好像有经济上的问题

即使面对危机，已经以为无望时，最后还会忽然出现贵人来相助，你过去的人生有好几次这样的事情，经常受到贵人的保护

朋友或同事常找你商量事情吧？你真有受人依赖的特质

你因为怕麻烦，有一点拖延该做的事情的倾向。其实你拥有难得的实力，最好积极采取行动

最近你期待的事不能称心如意的进行，一直你有点沮丧，那些事比你想象的要更花时间，不要着急，最好耐心的做下去

即使你想隐藏，依然看得出你暗自期待事情发展到最佳状态，你得表情让人感受到希望之光

*你也被说中了吧*

*看有助于工作、恋爱的小技巧（十三）*——穿对方心理弱点的技巧 1

观察对方把戒指戴在哪一只手指上，就可看穿对方的心理弱点。
戴在大拇指的人，心中隐藏着某些不安。
戴在食指的人，心中感到某些恐惧。
戴在中指的人，心中压抑着某些愤怒。
戴在无名指的人，有情绪不稳定的倾向。
戴在小指的人，心中感到紧张、压力。
脑掌管手指的区域相当打，因此情绪容易显现在手指上。也就是潜意识中想用饰品防御心理脆弱的部分。当然，如果你试图保护而不是攻击对方弱点的话，对方就会信任你。例如，对把戒指戴在大拇指的人，说些缓和不安的话，像是”放心吧”、”不用担心呀”、”有事随时可以找我商量”等等，效果会很好。

*若要随心所欲的操纵对方，就拼命的使用“是的组合”（yes-set）*

**实践！请如此使用例行话题！**

“是的组合”是例行话题的真正任务

使用例行话题的推测，像是“你曾经被信任的人背叛”，就算真的说中了，也没什么大不了，并不具有破坏力。但是，冷读术是把例行话题累积起来，例行话题的重要任务，与其说为了正确的推测，不如说为了建构“是的组合”，亦即使人表示肯定、同意之意。从前有一种游戏叫“说十次’pizza’”，玩法是连续说十次’pizza’之后，立刻指着手肘问：”这是什么？”对方会条件反射地回答“hiza”由此可见，反复总同样的事，思考就容易导往那个方向。这个原理称为“渠道化原理”，也就是构筑渠道让对方做出肯定性的反应-想说 yes。

建立是的组合，就容易获得对方的信任

例如谈生意之前，不断和对方寒暄“天气相当暖和了”、“工作很忙把”、“贵公司上周推出新产品了”等等。目的在于累计对方肯定的回答，如“天气暖和了”、“托你的福，工作忙的很”等。即使对方没有开口回答“是”、“没错”，只点头表示，效果也一样，只要能获得肯定性的反应就行了。通过累积肯定性的反应，对方心中就会建立一条肯定并接受你说话的渠道。例行话题的任务也就在此。虽然只是无关紧要的推测，咨询者也会留下“这个算命师说的没错”的印象，接下来就会放心相信算命师的说辞，就算推测有偏差，对方也会试图寻找说中的部分。精神科医生和心理咨询师也经常用例行话题，只是话术稍有不同。人的烦恼和感受，在一般程度上并没有多少差异。通常累积几年的诊断经验后，不论精神科医生或者咨询师，都会不知不觉建立一套自己的例行话题。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十四）*——看穿对方心理弱点的技巧 2

前面提到的戒指法则，也可以反向应用。既然情绪会明显地表露在手指上，那么借着刺激手指，也能操控心里。如果感到不安，按摩自己的大拇指，就会平静下来。如果感到害怕，握住自己的食指，就能稍微安心。如果感到愤怒，啦啦中指就能安定下来。如果感到紧张，按摩小指就能放轻松。或者，刻意把戒指戴在对应的手指上，也是个办法。对各手指的刺激会变成暗示，进而影响心理。再怎么高喊”没有不安、没有不安”，反而会更加不安，但是借由刺激手指的暗示，就可以有效恢复心理的平衡。

**许多算命师都是用的技巧—否定问句**

一定能够说中的技巧

巧妙的问句（Subtle Negative），也是大家熟知的谈话圈套。不管推测说中了没有，都可以往说中的方向解释。例如：

“难道（边歪着头说）—-最近宠物没有死吗？”

“啊！你怎么知道？上个礼拜金鱼死了。”

在这种情况下，读心者给对方的印象应该是：他好像凭灵感就看穿我失去金鱼的悲伤，”这个人可真厉害”第一回合就赢得信任。但是，如果咨询者的宠物还活得好好的话，怎么办？此时，就会是这样：

“难道（边歪着头说）—-最近宠物没有死吗？”

“没有。我养的猫很讲康，活得好好的。”

“（点点头）是呀，那我就放心了。”

因为说的是”没有死吗 “？所以也算是说对了。那么，要是根本没有养宠物，那又该怎么说？

“难道（边歪着头说）—-最近宠物没有死吗？”

“不，我没有养宠物。”

“（点点头）是呀，你不是那种靠养宠物来医治自己的人。”

日常生活上也能若无其事的使用巧妙的否定问句。例如：

“难道（边歪着头说）—-最近没有和情人吵架吗？”

“完全没有。我们相处的很好呀。”

“（点点头）是呀，难怪现在气色很好。”

重点就在一边歪着头边说，营造一种”我不是真的那么清楚”的气氛，如果说中了，就会有强烈的影响力，即时没说中，也只要点点头说”这样啊”就行了。

**【Point】**:使用巧妙的否定用句，可轻易说中对方的事。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十五）*——把谈话导向你的目标的技巧

交谈之中，许多人不知不觉地就犯了错误。比方说：

“还是价钱便宜的比较好。”

“是的。但是安全性的考虑也很重要。”

“是的。但是……”,”我知道。但是……”等，先肯定对方，随即有回头说”但是”的说法，屡见不鲜。这种说法最大的问题是，你以为你是在肯定对方，但是对方却回觉得你是在全面的否定他。因为”但是”这个词，就表示否定前面的而腔调后面的语句。像这种情况，改为如下的说法就行了。“还是价钱便宜的比较好。””是的。而且对安全性的考虑也很重要。”也就是说，不要用”但是”，而改用”而且”来来连接前后的语句。

即使语意上听起来有些勉强也没有关系，因为生活中的谈话，本来印象就比文法的正确性重要。

用巧妙的否定问句猜中公司名称

对方的反应有以下两种情况

1、和某某公司完全没有关系时会放回答说：“不，我不在那种大企业工作”，此时读心者就边点头(表示果然如此)边说：“是啊！我曾经替某某公司的几个员工算命，但没有一个

像你这样拥有创造力的手相，你本来就不是那种在大企业中，舒舒服服翘二郎腿的软弱型人物。”然后，继续谈话就行。这种说法虽然没有猜中，但也不算猜错。

2、不是某某公司，却是同业虽然没猜中，但也相当接近了。对方也许回答说：“同样是 IT 产业，担不是某某公司。”此时就边点头边说：“是啊，我的确感受到活跃于 IT 界的强烈波动。”如此就算说中了，而且得到了对方在 IT 业工作的讯息、正任职或曾经任职某某公司时，这是完全说中，推测样题(Sample Reading)教人这样接着说：“啊，果然不出所料，这就是在某某公司那种大企业发挥实力的人的手相，是在大舞台活跃的人的手相啊。”没有说中也不成问题，但若说中，对方马上就会相信你。

*使用故弄玄虚的否定问句，立即吸引对方*

**实践！请如此使用巧妙的否定问句！**

使用巧妙的否定问句的诀窍

就某种意义而言，巧妙的否定语句就是在故弄玄虚。

“难道不是……吗？”

“人家不是说你是……吗？”

“对于……，你不是心里有数吗？”

“……这种事，不是你的事吗？”

“……这种事，都是我神经过敏吧？”

“……这种事，从没有发生过吗？”

“……这种事，你没有察觉到吗？”

读心者巧妙使用这些句子，只要猜中一项，在选者记忆的作用下，不但能给人留下深刻的印象，也能立刻博得咨询者的信任。

**【Point】**：使用巧妙的否定问句，给人深刻的印象！

吸引对方的魔法质问

我自己刚学习这种巧妙的否定问句时，曾经怀疑是否有人会受骗。但是，经过实际的经验之后，发现它 3 的效果相当大。举个简单的例子。我曾经对十几位女性做过实验，第一次见面，我一定歪着头，装着有点无法理解的样子问:“恩……你不是左撇子吗？”几乎每一个人都毫不犹豫地明确回答：“不，我惯用右手。” 我听了只说：“是这样呀。”并点头表示同意。然后，就继续进行谈话。

至今还没有遇到过有人反问我：”问什么那样问？”即使真有人问，只要回答说：”呀！很奇怪，最近遇到的人都是左撇子，想不到今天不一样。”就行了，一点也不会影响后面谈话的顺利进展。

万一对方真的是左撇子，可就不得了，她们几乎都会大叫：”你怎么知道？”之所以针对女性做这个实验，是因为她们被猜中的反应特别激烈，其惊讶的程度有时反而会吓到我。有位女性最让我印象深刻，到现在都已忘不掉，因为她当时已改用右手，但以前的确是左撇子。听到我问这句话时，她甚至吓得从椅子上跳起来逃之夭夭。她说：”连那么久以前的事都知道，真是可怕!”不过，我倒不清楚她所谓的”那么久”，究竟是多久。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十六）*——猜测对方习惯用右手或左手的技巧

有一个方法，一眼就能分辨出初次见面的人是左撇子还是右撇子，这也是冷读术的惯用手段。那就是观看对方的领带。惯用右手的人，领带的三角结的下方尖叫，往右边倾斜；而惯用左手的人，则往左边倾斜。看到对方领带的三角结往左边倾斜，你就告诉他：”你是左撇子。”对方会惊讶的问：”你怎么知道？”如果对方领带的三角结往左面倾斜，但却不是左撇子，那又是什么意思呢？这表示领带极有可能是别人替他打的。因此，如果你看了领带之后判断：”你是左撇子？”而对方答说：”不，我惯用右手。”你可以立刻再度出生说：”这样啊……那么，领带是别人替你打的喽？”这一次猜中的可能性会很高。对方也会对你的观察力很感兴趣。

*想知道对方的内心对方的讯息时使用的质问技巧*

**掏出对方讯息的技巧—-巧妙质问法**

让对方不知不觉地泄露信息

所谓”巧妙质问法”，就是若无其事套出咨询者的讯息的方法。
比方说，若是你直接问对方：”你住在哪里？”对方肯定会提高警觉，猜想：”干嘛问这个？好像变态的跟踪者一样。”但是，你若问他：”你住在世田谷区？”对方通常会毫无戒心地回答说：”不是，我住在杉亚区。”先说出一个明确的答案，让对方来更正，就能顺利套出真正的讯息。原因是人对于别人说错的事，都会想去订正，意识就不容易转向怀疑问什么要问这个问题。当然，如果对方真的住在世田谷区，他不是回答”是的”，就是回答”你怎么知道”，而且一定会万分佩服你的功力。无论如何，你总会达到目的。

**【Point】**：使用巧妙质问法，可以轻易打听出手机号码

不使人发觉那是在提问

巧妙质问法就是一种”不让对方发觉那是在提问”的提问技巧。
例如问对方：“刚才，你的记忆闯进了我的脑中，我看到你很害怕动物的模样……你是否想起了一些事？”先提出”害怕动物”这种任何人都可能有过的经验，再问”你是否想起了一些事”，就能诱使对方说出具体的事实。
“……是为什么呢？”
“……的意思，懂吗？”
“……是怎么一回事？”
“对于……是否想起了一些事？”
“……对不对？”
“……有什么重要的意义？”
“所谓……究竟是什么？”
利用这些问句而不要直接打听，就是巧妙质问法。因为直接发问，要死弄错了，便会失去可信度。

***有助于工作、恋爱的小技巧（十七）***——平息紧张，愤怒的技巧

感到紧张，愤怒，压力等负面情绪时，即使想镇静下来也是很难如愿，这是因为你置身于不对的场所。一般人都以为，心在身体里面，其实这种想法是错误的，反而应该说，身体在心里面。请你把身体当作圆心，用想象力画出一个半径约一点五公尺的空间，把这个空间当作你的心，然后，再想象那空间里混乱的空气，逐渐沉淀下来。就像倒进杯子的浑浊泥水，放置一会儿后，泥土渐渐沉淀下来，水就变得清澈了。围绕在你身体周边空气中的不安，压力，愤怒等，也渐渐沉淀下来。想像的时候，闭上眼睛或睁开眼睛都可以。不要小看这种想像，只要认真做，就能实际感受到效果。

*使用巧妙质问法，套出对方的嗜好或手机号码*

**实践！请如此使用巧妙质问法！**

最适用于想与初次见面的对方亲密交往时

在舞会或联谊活动里，想和第一次见面的人进一步交往时，大体上都会拼命从寻找共同的话题开始。因为双方如果有共同的兴趣与朋友等等，就不愁聊不下去。那么，怎样寻找共同的话题呢？当然，像连珠炮似的问些”你的兴趣是什吗？”,“假日都做些什么？”,“听哪种音乐？”,“喜欢运动吗？”这么泛泛的问题，也是可以找到一些连结点。但是，你不觉得稍欠优雅，说的太猴急了些吗？
其实不妨好好活用巧妙的质问法。
“你看起来好像喜欢黑人音乐？”
“啊？是吗？其实我平时喜欢听 Mr.Children 乐园的音乐。”
“哦，我也很喜欢，还买了新专辑喔。”
“哇，太好了！”

**【Point】**：使用巧妙质问法，可让对方毫无戒心。

这种问法远比直接问“你喜欢什么音乐”自然。对话中你完全没有提出企图收集资讯的问题，不会给人在试探的印象。因此，对方也会毫无戒心地说出自己的喜好。”万一”对方刚好真的喜欢黑人音乐的话，那可是以外地大成功。
“你看起来好像喜欢黑人音乐？”
“哇！好厉害！你怎么知道的？”
“我也喜欢他们的音乐，所以可以感觉的出来。”
“你都听谁的？”
只要使用巧妙质问法，就不会给人”这个人拼命想寻找共同点”的印象，还可以问出你需要的资讯，请务必试试看。

使用巧妙质问法，也可轻易打听出对方的手机号码。
“上次见面时，你好像告诉我你的电话号码？”
“啊？恩……好像没有啊。”
“这样啊，那么，请你告诉我吧！”
“恩。**********”
故意弄错，可降低对方的警戒心，觉得告诉你电话号码是很自然的。如果想从对方口中套出讯息，直接问是不行的。有效的做法是，特意吐露某些资讯，正确与否都没关系，表现得好像只是要和对方确认似的。这就是巧妙质问法的功效。

面试时也可使用巧妙质问法

贵公司好像在寻找有丰富业务经验的管理人员（用巧妙质问法试探对方寻找的人才。猜中的话你就立刻强调“那正是我最适合的职位”）
“喔，你知道这件事？是还没有决定，但是业务出身的管理人，似乎比技术出身的更适合本公司的体质。”

“啊！果然如此，因为贵公司以业务能力强而闻名，即使是管理职，也需要像我一样有丰富业务经验的人才。”

贵公司好像在寻找有丰富业务经验的管理人员（用巧妙质问法试探对方寻找的人才。没有猜中也不成问题，你可以按照下面的方式继续说下去）
“不，业务经验虽然重要，但实际上比较继续企划管理人员。”
“啊，果然如此，应征项目上虽然没有写，但像贵公司这样快速成长的企业，像我这样有企划管理经验的业务人员，一定比仅有业务经验的人更合适。”
“喔，你有企划管理的实际成绩吗？”
“严格来说，也许不能说是企划管理，但我曾经担任新近业务人员的教育规划。”

*使用巧妙质问法，可以轻易套出对方的讯息*

### *有助于工作、恋爱的小技巧（十八）*——从笔迹看穿对方性格的技巧 1

即使是因为意外事故，不能用手而学会用脚趾头那笔写字的人，也会表现出和用手写字时一样的习惯。因为与其说人是用手写字，不如说是用脑写子。也就是说，人的笔迹会如实地暴露出你的潜意识。写的字左边略微往上，亦即稍微往右倾斜的人，属于“感情型”。而且往右倾斜的幅度越大者，感情越丰富。在本书中称为“We 型人”（请参考 PART3）。反之，写的字右边往上，亦即稍微往左倾斜的人，属于“理论型”。可判断为有抑制感情的倾向，在本书中成为“Me 型人”。写的字既不偏左，也不偏右，完全像方正铅字般的人，是超乎必要的谨慎而过度压抑自己的人，几乎不会对别人敞开心胸。虽然本人没有意识到，但不管在什么情况下，性格都会清楚地暴露在手写笔迹上。

“扩大/缩小”说话术

**把没说中变成说中的技术——扩大/缩小说法**

把没说中变成说中的说话策略

冷读术是一种即使推测错误，也可以转变成说中的技巧。
“最近，你健康上有点问题？”
“没有啊，我很健康……”
“真的？心理健康方面不是有些失调吗？”
“啊，是的。事实上，新工作是有些压力……”
也就是说，把健康扩大解释到“精神健康”，这是利用(Zoom Out)说法。“从你的口气中，感觉到你有人际关系的麻烦。”
“是的，不过现在没什么问题……”
“现在当然没有问题，因为已经克服了。但是，过去曾因与难对付的人的关系而苦恼？”
“是的。在以前的公司曾遭到老板的性骚扰……”
这是缩小（Zoom In）说法。也就是借由“人际关系的麻烦”缩小到“过去的麻烦”，若无其事地逃避没有说中的方法。

**【Point】：**忘记约会时也可以使用扩大/缩小说法。

下意识地使用扩大/缩小说法
前面说过，对说中的印象越深刻，越会忘记没有说中的，基于这样的心理作用，使用扩大/缩小说法，也就可以把事情说中。在日常生活上，我们也常不经意地使用扩大/缩小说法。
“明天有工作，所以不能见面……”
“什么？你忘记明天是我的生日？”
“当然知道呀！不过要午夜过后才能带礼物给你。”
“啊，深夜的约会。太好了！”
也就是说，把“明天”缩小解释为“午夜十二点为止”，也就可以摆脱困境了。而要从笼统的推迟逐渐缩小范围时，就可使用缩小说法。
“人际关系有问题？”“是的。”
“是女性问题吧？”“是的。”
“和恋爱有关？”“不……”
“那是年长的女性？”“是的。是公司的上司……”
“我知道了。和她相处不好，对吧？”
“是的，是个很难取悦的人……”
如此逐渐缩小推测的范围，慢慢就会逼近核心。

*有助于工作、恋爱的小技巧（十九）*——从笔迹看穿对方性格的技巧 2

人的笔迹会如实地显露潜意识。给你一张全新的纸，请对方在上面随意写些字。不论写什么都可以，例如自己的名字。写的字的内容都无关紧要，实际上要观察的是，对方把字写在了什么地方。字写在纸上方的人，性格积极；写在越下方的人，性格越消极。写在偏右方的人，是未来取向的人，经常思考将来的事。写在偏左方的人，有拘泥于过去的倾向，是属于做任

何事都以过去经验为基础的类型。如果是混合型，例如字写在偏右上的人，可视为朝向未来、怀抱希望的行动型；偏左上方的人，是属于积极但不太敢冒险型；写在右下方的人，可说是可以预测未来，但内心感到不安型；写在左下方的人，则是没有自信，不太愿意挑战新事物的类型。人的笔迹会如实地显露潜意识。给你一张全新的纸，请对方在上面随意写些字。不论写什么都可以，例如自己的名字。写的字的内容都无关紧要，实际上要观察的是，对方把字写在了什么地方。字写在纸上方的人，性格积极；写在越下方的人，性格越消极。写在偏右方的人，是未来取向的人，经常思考将来的事。写在偏左方的人，有拘泥于过去的倾向，是属于做任何事都以过去经验为基础的类型。如果是混合型，例如字写在偏右上的人，可视为朝向未来、怀抱希望的行动型；偏左上方的人，是属于积极但不太敢冒险型；写在右下方的人，可说是可以预测未来，但内心感到不安型；写在左下方的人，则是没有自信，不太愿意挑战新事物的类型。

**读冷读术的一点感想**

1. 冷读术是日本人写的，有些语言习惯不适合国人。但是道理是相通的。
2. 不要拘泥文字和理论，实践和运用才是最重要的。
3. 术，注意这个词。沟通需要的是真诚，术只是手段，千万不要舍本逐末。

*以扩大/缩小说法套出对方的心情，烦恼*

**实践！请如此使用扩大/缩小说法**

猜中对方烦恼的技巧
通常会向算命师求助的人，多半是遇到了麻烦或难题，希望求得建议或答案。因此如果算命师没有完成这个功能，就算使用例行话题说中咨询者的性格或现状，也不具多大的意义。因为算命师存在的价值，就在于提供困境的解答。即使只是一般人，如果能一语道破对方的烦恼，对方也会打开心扉。但是，算命师总不能大剌剌的探问咨询者："你要问什么事？"因为既然号称通灵、洞悉天机，总不能连对方在想什么都不知道吧！就咨询而言，自己什么都没说，烦恼却被一语道破，拥有这种功力的算命师，才是值得信任的。

那么，该怎么做呢？

**【Point】**：只要理解对方的烦恼，对方就能打开心扉

烦恼只有四个范畴
其实，人生所有的烦恼、痛苦，都不脱下列的四个范畴。

人际关系
金钱（包括一切的富足）
梦想（目标）
健康

例如，工作上所有的问题，都可以归类到"金钱"、"人际关系"、"梦想（目标）"三个范畴里：遭到裁员，正在找新工作，和"金钱"有直接关系；和新上司的个性不合，可说是"人际关系"的问题；因为不知是否该换工作而由于不决，就是和"梦想（目标）有关"。如果是感情的问题，当然适用"人际关系"的范畴；如果是在工作或恋爱中左右为难，就和"人际关系"和"梦想（目标）"都有关；如果是同居人不想工作，死皮赖脸的要钱，像个吃软饭的，那么"金钱"也是重大的问题。如果是最近心情消沉，提不起干劲，就是"心理健康"的问题，因此而无心工作，就与"金钱"有关；如果是对什么都失去兴趣，提不起干劲，便和"梦想（目标）"有关。
看出来了吗？几乎所有的烦恼、疑惑，都适用于这四个范畴中的一个。因此读心者只要使用"扩大/缩小说法"，推测出主要烦恼是归于哪个范畴，再逐步进行试探。

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十）*——从笔迹看穿对方性格的技巧 3

前面提到，从字的倾斜方向和写在纸上的位置，可以推测对方的性格，而从写字的速度也可以推测对方的心理。如同我们常说的，"见微知著"，仅仅从一个人的小动作，就能看出那个人的性格；只要看字的写法，就能相当准确地推测一个人的工作方式。字迹潦草而且写字速度很快的人，工作也很快，难免就有些马虎粗糙的地方，但那是因为他认为"大略做好后再修改细节就好了"。这类型的人，适合做一贯作业的工作，对需要精雕细琢的工作就会感到不耐烦。写字谨慎而慢的人，工作时也会一步一步边确认边进行。他会非常仔细、孜孜不倦地工作，然而一旦被催促加快速度时，就不能发挥原有的水准，甚至干劲全失了。把这两种人混合编成一组，正好可以发挥互补的功能，快速做完之后，再仔细确认，让工作顺利完成。

*告别前给个不会不准的预言，对方就能任你操控*

**绝对不会不准的——巧妙的预言**

任何人都会用的巧妙的预言(Subtle Predicition)
如果读心者只说中过去或现在的事，你难免会怀疑他“说不定事先偷偷调查过了”。但如果是预测未来的事，而且真的应验了，你是不是对读心者的信任会加强？事实上，使用冷读术的技巧可以作出“绝对不会不准的预言。”你相信吗？当然，世上没有绝对会说中的预言，但是，绝对不会不准的预言却是有可能的。例如：“你的身边有个爱慕你的人，一直不敢向你表达心意。不过，这回他似乎下定决心要向你告白了。”如果身边恰巧有那样的人，而刚好在下个月左右告白，这个预言就说中了。即使身边根本没有任何爱慕者，但要如何证明这个预言不准呢？
毕竟，你并不知道那个人是谁，也许那个人这回还是没有勇气，所以打消了告白的念头。总之，你根本没有任何证据可以断定这个人不存在。也就是说，只有在刚好说中时，才能判断那个预言的真假。因此，虽然不见得绝对说中，但绝对不会不准。而且，很多人即使被预言的事没有发生，也不会察觉：但是，当预言的某件事被说中时，就会强烈的意识到“那个预言说中了”。也就是说，选择性记忆在这里承担了任务。

**【Point】**：说中未来并不难

说中将来的震撼
“只要多加注意的话，下个星期左右，你会遇到带来好运的人。”就算下个星期根本没有碰到任何一个能带来好运的人，也只能说你没有注意到而已。如果刚好遇到的话，你就不得不因读心者的预言成真而感动。

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十一）*——试探对方隐藏的不满的方法
送礼物给情人，当她满怀希望地打开包装后，表情却突然一沉，不过马上又欢喜地说：“哇！好高兴！”就算你问她：“是不是已经有了？”她也不正面回答，只是一味地说：“恩，太高兴了。”像这种情况，有个方法可以打听出对方到底哪里不满意。就是过一会儿后，若无其事地问她：“最近，是不是有什么令你失望的事？”假如她回答：“是啊！奖金太少了。”由此可以推知，她认为你刚才送的礼物，“超乎想象的便宜”。虽然她认为太便宜了，但因为不想被你当作贪婪的女人，所以就把不满的心情强自压抑下来。压抑下来的心情，就和压进水中的球一样，一直等着浮上来的机会。一旦听到你的提问，那份不满之情不知不觉就会浮现出来了。接着问别的问题，就可以打探出对方隐藏的心情。

先从容易说中的语言着手，如果目标是大的东西，就要累积预言

**实践！请如此使用巧妙的预言**

容易说中的预言
巧妙的预言是让人相信他能够预知未来的圈套。下面举的例子具有范围广，容易说中：即使没有说中，也无法证明没有说中；符合对方的心愿，并受好评等效果，请务必使用看看。
“近期内，应该会有……事。”
“今后……就会步入坦途。”
“A 先生会把……偷偷告诉你。”
“这星期内应该会突然遇到名叫 B 的人。”
“你身边的人应该很快就……”
“请多注意……。”

**【Point】**：说中未来，可以让对方相信你说的任何事。

坏的读心者会积累巧妙的预言
不怀好意的读心者，为了确立信任感，会使用放长线钓大鱼的手法。他最后想“抢夺”的东西越大，就愿意花越长的时间运作。假设有个算命师分别为十个人算命，而且在推测过程中都设置了巧妙的预言，结果十人当中说中了六个，那么这六个人迟早会回头来找他算命的。然后，在为这六个人推测的过程中，再度设置巧妙的预言，并且做出比上次跟大胆一点的预言。如此一来，虽然没有说中的可能性会稍微提高，但无形中也会增强说中时的震撼。再假设这六人当中说中了三个人，这三个人对于连续说中他们未来的算命师，一定相当钦佩。此时，算命师再为那三人做出风险更高的大胆预言，而且假设完全说中其中一人。连荒唐的预言也会相信最后剩下的那个人，会如何看待整件事呢？找这位算命师算了三次命，每一次的预言都应验了，而且一次比一次更具体，你很难不继续相信他下一次的预言，甚至连“你不买这个茶壶，就会遭遇到严重的意外”这么荒唐的预言，也会深信不疑了。

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十二）*——展现自信的技巧
这是一种内心虽然不安，外表却依然能展现自信的技巧。
方法很简单，只要把徒劳无益的活动抑制到最小程度，所有的动作都尽量放慢就行了。人在下意识中，总会觉得越是从容不迫的人，等级越高。上班族就是一个例子，匆匆忙忙到处奔波的人，职位一定较低。因此，只要把动作放慢，就可以营造出有自信 的气氛。例如抽烟时，把香烟慢慢送到嘴里，先吸一下在点火。抽的时候不要一口接一口，中间稍微停顿一会儿，让烟雾慢慢的飘散。只要观察戏剧里的黑帮老大就知道，他们的动作一定是从容不迫，没有一点多余的小动作。走路时也一样，只要注意步伐，尽量慢慢地，大步地走，就会感觉到自己逐渐变得很稳重和有自信。透过本身的行动，你的潜意识就会理解“我是个有自信的人。”

**特别企划 3**：使用冷读术，打开了难以对付者的心扉

我有一位病人，经常被社服人员批评："不好相处，过度谨慎小心，神经质。"但是人似乎也有自觉，所以不时会说：

"因为我可以马上看穿对方的想法，所以大家都避着我。"

"我知道你们都说我不好相处，对我敬而远之。"

工作人员劝他做复健，他却说："你们总是说"做得到，做得到"，说的倒轻松，哪里知道我使尽吃奶的力气，也只能走几步而已。"始终不肯积极去做。这位女性属于"Me 型人"，所以跟她谈话时，要注意经常保持让对方优先选择的态度。比方说：

"你的身体你自己最清楚不过了。不要勉强，能做多少就做多少。"

"没有人能做到满分的。"

由于 Me 型人对于"我的事自己最清楚"的想法，比别人更强，我为了取得她的信任，自然非常尊重这一点，也使用许多例行话题，比如说：

"你很能掌握自己，对于无法理解的事无论如何也不愿去做，但一旦理解了，就会很有耐心的完成。"

"你能洞悉对方的念头，也因此很难与人相处。"

"其实你的感情比别人丰富，有时候太过老实，也很会照顾别人，对不对？"

"有时难免被别人误解……但从你的言谈中，我可以感觉到你的真情流露。"最后看着她的眼睛说："对不起，不管怎样，我只想把这些话告诉你。"

这时候，她的眼睛简直可以叫做闪闪发亮。像这种觉得自己被刻意疏远，或被人批评难相处的人，一旦遇到理解她的人，会感到无比的高兴。我深深感到冷读术的效果。

# Part3 你是哪一型的人？we 型或 me 型

血型、星座都已经过时了，最佳性格判断法——We/Me 型

**只要知道分类，就不会有沟通上的烦恼**

人可分为两种类型

为了了解人的性格，我们习惯将人分类，找出共同特质。比如说用星座、血型，或是心理测试。举个例子来说，如果你知道对方的血型是 a 型，就说“你看到神经迟钝的人就会感到不安”或是“你是个一丝不苟的人”，十之八九都会猜中。还有人使用以荣格的性格类型论为基础的性格检查法(MBTI，Myers-Briggs Type Indicator)，或是按体型把人分为瘦长型、健壮型、肥胖型的雪而顿（Sheldon)体型分类法（Somatotype）。读心者看到咨询者的第一眼，就大致可以判断对方的性格。当然，读心者没有时间做心理测验，也没有管道知道咨询者的星座或血型。哪么，他们是如何办到的呢？以下，就介绍冷读书使用里最简单的性格分析法——We/Me 型。这种分类法是以南加州的催眠治疗师约翰卡帕斯(john G.Kappas)提倡的 E/P 型理论为基础所构成的。我把 E/P 型理论活用于精神疗法已经有很长的时间，在实行过程中，有几个特有的发现，尤其是从外表区分 E/P 型的方法和身体特征方面，大半都脱离了卡帕斯的理论。为了避免混乱，我把类型的称呼从 E/P 型改为 We/Me 型。

单纯分为 We/Me 型的理由

谈到 We/Me 型，不免有人反驳我：“人是很法砸的，不可能用两种类型就说明清楚。”但是，从恋爱这件事来看，人只有男和女这两种性别，是否就可因此认为男女间的恋爱是简单的呢？当然不是，在没有比恋爱更复杂的事了。如果认为 We/Me 理论，只能做肤浅的分析和表面的推测，那就是成见了。

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十三）*——自然拿出合约的技巧

自然拿出合约的技巧

买卖洽谈到最后，要拿出合约请对方签署时，卖方的动作往往过于突兀，因为让买方感到气氛不对劲，甚至引起反感。再次，叫你一个可以自然而快速出示合约的方法。那就是，从对方看来是从左往右（从你这边是从右往左）的方向，快速拿出合约来。仅仅是这个动作，就能让合约的出现感觉很自然。这是因为人对于从左往右的移动感到自然，反之就会感到突兀。例如喜剧的演出，当演员登场时，都是从左往右移动，除非是饰演反派角色。因为从右往左走，会稍微引起观众的反感，刚好符合反派角色登场的气氛。因此，如果你要送情人礼物，反倒应该从对方看起来从右往左的方向拿出来，这个举动可以让情人感到更以外与惊喜。

**你是哪一型？判定 We/Me 型的测验**

“你是哪一型？”的检查测验
从以下的测验中，可以判定你是哪一型。请在适合自己的图案上打圈(O)，无法判断时，请想一想：“如果硬要选的话，会选哪一个？”如果还是无法作答，女性就选“A”，男性就选“B”。
问题 1
双手交叉互握的时候……
A 左拇指在上面 B 右拇指在上面

问题 2
和人并肩行走时，对方在哪一边会让你觉得比较轻松？
A 你的右手边 B 你的左手边

问题 3
身体的哪一边比较容易受伤？
A 左半身 B 右半身

问题 4
小时候是否会向父母吐露自己的心情？
A 据实以告 B 不会说

问题 5
小时候父母的朋友会不会来家？
A 常常来 B 不常来

问题 6
如果养宠物，你会养狗或猫？
A 狗 B 猫

问题 7
陷入困境时……
A 希望有人听你说话 B 希望一个人静一静

问题 8
与小孩子（自己的孩子除外）在一起时……
A 非常喜欢 B 感到棘手

问题 9
对于在团体中发言……
A 不会抗拒 B 因为会紧张，所以尽量避免

问题 10
被介绍给朋友的朋友时……
A 很快就能融洽地轻松交谈 B 过度在意对方不知如何评价自己

问题 11
排便状况
A 有便秘的倾向 B 有腹泻的倾向

问题 12
你朋友的人数？
A 很多 B 很少

问题 13
不知如何是好时……
A 先行动再说 B 慢慢思考，理解之后再行动

问题 14
如果要参加体育活动，你会选择……
A 团体比赛 B 个人比赛

问题 15
和情人……
A 在人前还是照样亲热地谈情说爱 B 只有两个人时才会亲热地谈情说爱

判定结果：
请比较一下 A 和 B 的数量。A 的数目比较多，你是——We 型；B 的数目比较多，你是——Me 型。数目的差异越多，该型的倾向越强。例如，如果 A 有十二个、B 有三个，表示 We 型倾向很强；如果 A 有七个、B 有八个，可视为温和的 Me 型。

*可以从发型、服装、体型来判断*

**从外表区分 We/Me 型**

We 型人稍胖？
判断一个人时，总不能特地请他来做测验。不过，光凭外表来观察，某种程度上也能区分出属于 We 型或 Me 型。We 型人通常服装比较华丽，与人相处轻松愉快，在公众场合也敢大声说话。体型比较健壮或丰满，至少也是中等身材，真正瘦的人并不多。这类型的人，包包有背在左肩的倾向，中心多在左脚，受伤的部位也大多在左半身。在会议室、电影院等场合里，大多坐在靠左边的座位（从本人来看）。两个人并行或并坐时，喜欢对方处于自己的右手边。为使右前额显得宽阔，头发的分线倾向于右边（从本人来看）。

Me 型人身材苗条？
Me 型人比较喜欢传统而朴素的服装。与人在一起时，不喜欢太靠近，总会保持一点距离。身材苗条、瘦高，且脖子长的人很多。这类型的人，包包有背在右肩的倾向，中心多在右脚，受伤的部位也大多在右半身。在会议室、电影院等场合里，大多坐在靠右边的座位（从本人来看）。两个人并行或并坐时，喜欢对方于自己的左手边。为使左前额显得宽阔，头发的发现倾向于左边（从本人来看）。

发旋的旋转方向不同
或许你会有点惊讶，Me 型或 We 型的人，头发的旋转方向竟然相反。Me 型人往顺时针方向旋转；We 型人往逆时针方向旋转。因此，从一个人的前发分发，就可以判断出它的类型。头发发流分线时，Me 型人的左额头会露出来；We 型人的右额头会比较宽阔。当然，发型能自由改变，不能光由这点来判断，只能作为参考重点之一。
由此可见，Me 型人和 We 型的人，其特征宛如镜中的显影。

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十四）*——有效进行商品说明的技巧

We/Me 型的观点，也可以应用在工作上的商品说明时，参加者是第一次见面的人，尤其特别有用。We 型人在会议室里，喜欢坐在左边（从本人看来），Me 型人喜欢坐在右边。从主讲的你看来，面对你靠右边坐的人，属于 We 型，靠左边坐的人，属于 Me 型。也就是说，在说明活动时要诉诸感性的话术，像“客户一定会被这个商品感动”，就面向右边的人说；而要诉诸理论时，像“这是去年之前所有业绩的数据”，就面向左边的人说，这么做得到的效果最大。如此一来，可以让全部的参加者都留下好的印象。

*掌握 We 型人的心，就要强调一体感*

**打通 We 型人心的沟通方法**

We 型人的特征——开朗的博爱主义者

We 型的人，是以「我们」为基准来思考、感觉和行动。他们能立刻与人亲密地交往，重视和谐；即使在陌生的场合，也不会抗拒在人前说话；常自顾担任如宴会的干事、结婚典礼的主持人、庆祝会的司仪等。感情表现丰富，时而泪流满面，时而勃然大怒。但不管如何的愤怒或悲伤，睡一觉起来就忘得一干二净了。由于重视「我们」，倾向选择与人直接接触的工作，如业务员、教师、护士等。在人际关系方面要求一体感，强调大家要能团结一心，努力奋斗。在恋爱方面，认为彼此之间不该有任何隐瞒，分享所有的一切才是爱。在性爱方面，属于那咱做爱后也希望享受余韵、亲密接触的类型。由于太过重视「我们」，以致不大有自己的意见，或是优柔寡断。受人信任，有人开口请托就无法拒绝，有几分领袖的气质。平常看起来好像很坚强，其实心里有点脆弱，被迫做重大决定时，有时会被压力击倒。

**【Point】**：对待 We 型人，要从对方的右边进攻

对待 We 型人的方法

和这类型的人接触时，诉诸感情是最佳的方法。例如对他说「都是托你的福」或「大家都很感谢你」……等，他一定乐于为你做任何事。因此，用以下的例行话题对付 We 型人颇为有效。

"你是任何人都会喜欢的类型，和初次见面的人也能立刻熟稔起来。"

"你即使和朋友或家人吵架，怒气也不会延续到隔天，是个非常爽朗的人。"

"你非常有行动力，总认为事情不如想象的那么难，与其没完没了地考虑，不如先做了再说。"

"工作场合中有不好相处的人，对吧？啊！那个人的影像又冒出来了，他很神经质，连一点小事也很在意。"

"你是个按照自己的步调进行工作，就能发挥能力的人。"

"你的心理压力很容易反应在身体上，一旦有了烦恼，立刻就会长痘痘、皮肤变
粗糙、体重改变。"

"嗯，现在有个人的影像冒出来，是你遇到烦恼时经常商量的人……"

"你的左膝盖有旧伤？"

We 型人的特征

优点……协调性高、不拘泥、感情丰富

缺点……感情起伏激烈、依赖性大、情绪善变

思考、感觉方式……情绪性的

独处的时间……偶尔必要时

交友关系……多

说话方式……委婉、详细

理解方式……虚心领会别人的话

行动力……边行动边理解

激发干劲的方法……「你也会做。我们跟着你。」

别人的建议……希望

E-mail、电话……先闲聊再谈正事

适合的职业……老师、护士、业务员等与人接触的工作

工作……服务性质
家庭和工作……家庭优先
孩子……喜欢
宠物……狗
喜欢的书……非小说类的
运动……团体竞赛
饮料……茶类
游玩……户外活动
对恋爱、性爱的态度…… 一体感
黑色笑话……容易受伤
容易受伤的部位……左半身
排便状况……有便秘的倾向

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十五）*–看穿 S 型或 M 型的技巧

这里教你如何看穿对方是 S 型（虐待型）或 M 型（受虐型）的方法。在联谊活动上也可以当作游戏来玩。

首先，把你的手掌朝上，伸到对方面前，对他说："请你把手放在我的手上面。"对方如果说「啊！这是在干什么？太可怕了!」由此就可判断那个人是 S 型。假如对方按照你的要求，把手掌放上去，就顺势将他的手拉向你。此时，如果对方突然把手放开，那他就是 S 型；反之，如果对方配合你的动作，他就是 M 型。S 型不喜欢被人操纵，如果你想领导他的话，他是不太愿意的。所以，他会一开始就说：「啊，真吓人!」而不愿立刻将手放在你的手上，他对于如果不清楚的事是无意顺从的，由此可判断出这种人具有强烈的 S 型倾向。反之，M 型则会顺从对方的领导，因此，他会跟随你的行动。

*欲掌握 Me 型人的心，就要强调“你”*

**打开 Me 型人心的沟通方法**

Me 型人的特征——自我实现的超凡能力

Me 型的人，是以“我（自己）”为基准来思考、感觉和行动的。平常不爱说话，一旦进行一对一谈话时就变得格外轻松多话，较能表现自己。不大喜欢私人话题，但一提到工作或嗜好就显得兴致勃勃。少有感情表现，沉默寡言。由于话少，经常被误解为冷淡的人，但实际上容易感到寂寞，只要有人爽快地跟他打招呼，就会喜欢上对方。由于重视“我”，所以比较适合从事独立性的工作，也偏向会选择那一类的工作。像工程师、工匠、律师……等专门性的工作，就适合 Me 型人。在人际关系上，也追求「我」，希望自己受到尊重。往坏的方面说，就是自我中心，讨厌被人指示去做任何事。不做自己无法理解的事，只要自己能够理解，就不需要别人的鼓励或建议。Me 型人在恋爱上追求刺激和冒险。想要的异性一旦到手，之前的热情就会突然冷却下来。和 We 型人不同，Me 型人受人倚赖反而会觉得麻烦而溜掉。

**【Point】**：对待 Me 型人，要从对方的左边进攻

对待追求自我实现的 Me 型人的方法
和谐类型的人接触时，与其诉诸感情，不如说些合理的理论来得好.Me 型人的工作动力是自我实现，因此，对他说: 「这工作只有你才会做」、「不可以交给别人做」……等话，刺激他的自尊心，工作动力就会提高。反之，如果对他说:「这是个简单的工作，请你做做看」，根本提不起他的干劲。因此，运用如下的例行话题对付 Me 型人颇为有效。
“你严守时间，因此对约会经常迟到的人非常生气。”
“你虽然认为不打扫不行，却怎么也提不起干劲。但是一旦开始做了，你是个连细部也会彻底整理的完美主义者。”
“你喜欢一对一的交往关系甚于成群地交往。”
“职场中有不好相处的人？啊！那个人的影像浮现出来了。他是个不尊重别人隐私、丝毫不关心别人的人。”
“你还没有完全发挥自己的力量，好像还有什么秘密的企图？”
“你好像有用金钱收买人的经验？”
“你和别人交谈时好像不大听对方说话？因为你脑筋动得快，所以当对方说话速
度慢时，你一定会感到焦急。”

ME 型人的特征
优点……具领导力、有责任感、头脑好
缺点……利己主义、冷淡、胆小
思考、感觉方式……理论性的
独处的时间……绝对必要
交友关系……少
说话方式……直接、事务性的
理解方式……揣度对方说话的真意
行动力……理解后才行动

激发干劲的方法……「只有你才会。希望你帮忙。」
别人的建议……不喜欢
E-mail、电话……必要时、事务时
适合的职业……工程师、律师、工匠等专业工作
工作……自我实现
家庭和工作……工作优先
孩子……不大喜欢
宠物……猫
喜欢的书……小说
运动……个人竞技
饮料……咖啡
游玩……室内活动
对恋爱、性爱的态度…… 刺激、发泄精力
黑色笑话……不在乎
容易受伤的部位……左半身
排便状况……有腹泻的倾向

### *有助于工作、恋爱的小技巧（二十六）*–从外表看穿对方性格的技巧

为了看穿对方的性格 ，冷读术经常使用一个方法，就是观察对方说话时的牙齿。说话时，上排牙齿明显可见，而下排牙齿几乎看不见的，是善于付出的人，不论是精神或物质上，任何给与都会令他感到喜悦。虽然善于付出，却并不善于接受。因此，即使人家向他表达爱意 ，他也会觉得：“真会有人爱上像我这样的人吗？”另一方面，下排牙齿明显可见，而上排牙齿几乎看不见的，是善于接受的人。虽然不善于表现自己，却善于察言观色。上下排牙齿都平均可见的人，可说是付出与接受都能保持均衡的人。虽然表情的丰富度会影响牙齿的可见方式，但只要照上述的技巧去观察，就可准确推测对方的性格。

**对 WE 型人可以做与不可以做的事**

对 WE 型人可以这样做

一边听他说话，一边给予肯定。

（经常肯定地说："是的，确实那样"、"知道了，知道了"。）

一边频频用力地点头，一边看着对方的眼睛听他说话。

（表示同感）

不断地发问。

（无论是聊天性的话题或是无聊的事都可以。）

积极地提供建议。

（如「我想那时候这么做会比较好」……等。即使寻常的建议也要表现得真挚。）

轻轻地触摸对方的肩膀。

（保持轻柔，不可纠缠）

夸张地表现出吃惊或笑。

（让感情明显易懂地表现出来。）

对 WE 型人绝对不可以这样做

否定对方说的话。

（切忌说："可是……"、"但是……"、"并不是那样……"）

谈论有关性格的事。

（不能用指责的语气说："像你这种性格……"即使称赞的话也少说为妙。）

打听目标或梦想。

（WE 型人活在当下，不善于想未来的事。）

距离间隔太远。

（即使触摸不到，也要以近距离表现亲密。）

讲道理。

（会给予冷淡、工作拟的印象。）

说别人的坏话。

（免得让对方觉得："他是否在背后也这么说我？"）

**对 ME 型人可以做与不可以做的事**

对 ME 型人可以这样做

例如主动夹菜给对方，彻底做个绅士 OR 机灵的女人。

（不是讨好，而是成熟大人的作风。）

装出若无其事的样子观察对方，并及时给予关心。

（如果对方看起来好像感觉冷，就默默地请店员将冷气关小一点。）

先谈论自己。

（若从发问着手，对方会觉得好像被盘问，要尽量避免。）

尽快找出对方擅长的领域，并就此展开话题。

（积极地表现出感兴趣的模样，做个善于应答的人。）

被问到自己的事时，就要谈实际的梦想或目标。

（重实际，同时也是个充满热情的人。）

即使不感兴趣，也要先对其他 成员表现出成熟大人的关照。

（表现出自己是大人样的男生 OR 女生）

对 ME 型人绝对不可以这样做

一开始就诉诸自己的弱点，请求同情。

（「我这个人很没用呀」如此撒娇似的态度是行不通的；抱怨当然也不行。）

只顾着自己说话。

（要随时注意对方是否感到无聊。）

建议或说教。

（不可说：「那是常有的事」、「我也有经验」。）

随便碰触身体或是太靠近。

（不可过分亲昵）

强硬的态度或是大男人主义的态度。

（避免谈男人论、女人论，免得产生对立。）

对身体特征或是服装表示意见。

（即使赞美的话也少说为妙。）

**特别企划 4**：使用 WE or ME 型分类法，人际关系变得轻松愉快了

一次出乎意外的机会 ，我参加了石井老师的研究会。周围的参加者很快地学会了 WE OR ME 型分类法，并且试着去应用。结果，试过的人都异口同声地表示：学会区分这两种类型实在管用，可以建立非常良好的人际关系。例如，如果认为对方是 WE 型的话，就一边轻拍对方的身体一边说："知道了，知道了"，表示心有戚戚焉。或稍微夸张地点头或微笑，如此一来，就连初次见面的人也能很快的亲密起来，真是不可思议。这让我高兴极了。以前朋友来和我商量事情时，我总是拼命地提供意见，如果这个朋友是 WE 型的还好，若是 ME 型的就不如不给建议为宜。对于一位 ME 型的朋友，在听了他的话之后，我尽管只说了："这并不是像某某所想的那样就好，如果是你，绝对可以做得好。"那个朋友听完却十分感谢地说："今天很谢谢你，能和你谈谈真好，心情舒坦多了。"把人区分为这两种类型简直是个创举，我尝试过好几次，总是很快就能分辨出对方属于 WE 型还是 ME 型。我想，如果区分为四个或六个类型，我一定不想去学，而且也学不来。（M*H， 三十二岁，经营公司）

# **Part 4** 视情况使用！活用于日常生活的冷读术实践讲座

实践讲座

*只要知道对方想饲养的宠物，就可以知道他隐藏在内心的秘密*

**联谊活动上受欢迎的秘技**

知道对方“希望被人如何认同”，就可吸引他的心。
请你若无其事地对想亲密交往的对象，提出以下的问题。
“最近我想饲养宠物，A 小姐喜欢什么宠物？”
“如果要养的话，我想养猫。”
“嗯，养猫啊。你喜欢猫的什么地方？”
“喔，应该是猫的自由自在与随性吧。”
其实，想饲养什么并不重要，重要的是，选择那个宠物的理由。因为从中不知不觉透露出“自己希望被别人如何认同的心理。”也就是说，A 小姐希望在别人的眼里是个“自由自在”与“随性”的女性。因此，稍后将自由自在与随性转换成另一种方式去称赞 A 小姐，她一定会很高兴。比方说：
“在交谈中，我能感觉到 A 小姐的不拘小节，你真的过着自由自在的生活。”
像「我真的希望 别人是这样认同我」的这种愿望，很难对人启齿，平常都是压抑的。但是，一谈到宠物时，因为不太有戒心，所以压抑的愿望会不由自主地说了出来。

**【Point】**：询问想饲养宠物的理由。
如何打探对方的理想情人形象
延续刚才的宠物问题，将会知道更意外的事。
“A 小姐，你说你喜欢猫，如果猫除外，你喜欢什么？”
“嗯，像是大蜥蜴啦，或是爬虫类我也蛮有兴趣的。”
“啊，为什么？”
“有危险的感觉才棒呢！”
由此得知她第二种喜欢的宠物为何。和前一个问题一样，选择那个宠物的理由才是重点，从中会不经意地透露出「理想的情人形象」。
也就是说，选择宠物时，第一次的选择暴露了「我希望这样被认同」的愿望，第二次的选择则是反映了「希望你是这个样子」的愿望。而这里所谓的“你”，就是指情人或结婚对象。
从这个例子来看，A 小姐心目中的理想情人是「有危险感觉」的男人。因此，想要追求 A 小姐的庆，把自己弄成踏实而温和的男人是没用的，不妨表现得有点坏坏的样子，才能进入 A 小姐恋爱对象的好球范围。
第一种想饲养的宠物的理由＝得知对方希望别人如何认同
第二种想饲养的宠物的理由＝得知对方理想情人形象

技巧举例
「想饲养什么宠物？」
「应该是猫吧。」
「喜欢猫的什么地方？」

「自由自在与随性。」
（本人希望别人这样认同他）

*有助于工作、恋爱的小技巧（二十七）*——坐在哪里，决定胜负

在联谊活动上如果有看中意的人，坐在这个人的左、右就变得很重要。坐在容易迎合对方心情的那边，或是相反的另一边，这两者间交谈的兴致是截然不同的。如果对方是 WE 型人，那么最好是坐在这人的右手边，要是弄错而坐在左手边的话，这人会一直跟坐在右手边的人说话而不会面向你这一边。如果对方是 ME 型人，显然就要坐在这人的左手边最好。在聚会中经常可以见到落单的可怜人，眼看着坐在自己左、右边的人都各自和相反方向的人交谈，感觉自己像是多出来的一样，非常尴尬。相反的，如果能使 WE 型人坐在你的左手边，而 ME 型人坐在你的右手边，或许你就会被两边的人热情追求，而得以享受到「左右逢源」的最大幸福。光是大家坐的位置，就能使联谊活动的气氛大不相同。因此，稍微动点脑筋，确保自己的最佳位置是十分值得的。

*E-mail 的写法，也可能让你讨人喜欢*

**掌握对方心意的 E-mail 的写法**

任何人都最喜欢自己

为什么算命师会受人信任？因为算命师说的话，都是咨询者的事. 世上没有人对自己的话题不感兴趣，任何人其实都最喜欢谈论自己，也最喜欢自己。直接见面交谈时，对方有时会插话，或露出无聊的表情，这些举动，都会让自己突然回过神来. 但写 E－mail 时看不到对方的面孔，因此，很容易忘了对方的存在，而尽写自己的事. 结果，在不知不觉间写出无视于对方的内容，恐怕会带给对方不甚愉快的感受。E－mail 要写得让对方感动，最简单的诀窍就是——在信的内容里尽量频繁地写出对方的名字。
“今天我因为感冒而请假，没去上班，**（对方的名字），在这种季节感冒，真是很累人.”如同上面这样，像是在叫唤对方般地把他的名字到处写，让对方一眼就能看见自己的名字在信上四处分布，就会觉得你的 E-mail 很亲近。而且，只要想着非写对方的名字不可，写信时就会意识到对方的存在，而不会一味地光写自己的事。

**【Point】**：积极呼叫对方的名字
针对 WE OR ME 型人，E-mail 的不同写法
ME 型人写 E-mail 时，大都写得很简短，只写重要的事。即使稍微长一点的信，也会把重点在开头。因此，如果对方是 ME 型人，你也要尽量写得简单扼要。如果你以为写长信才对的话，有时甚至会让他觉得：“竟然用闲聊来浪费我的时间？”而给与负面的印象。另一方面，WE 型人的 E-mail，不会一开头就写要事。他会先写一些无关紧要的“前言”，最后才写重要的事，也就是写些信的目的。因此，如果对方是 WE 型人，信的内容就尽量地拉长开头，最后才写出重要的事。如此，才能让对方感觉到这是一封充满了感情的信。使用表情符号或是彩色文字，或者夹杂“心砰砰跳”、“太棒了”、“高兴极了”带有感情的用词，效果也很好。总之，在行文中使用对应这两种类型的例行话题，就可以写出让对方觉得“他真是了解我”的 E-mail。

依不同类型写出适合对方的 E-mail
对 ME 型人有效的例子
主旨：票买到了
由佳里，好久不见！我是贵志。
去年你说的那张票已经买到了。下个月二十日在横滨，
我们一起去好不好？
由佳里，方便的话，请速与我联络。
等你的回覆喔！
对 WE 型人有效的例子
主旨：春天到了
由佳里，好久不见！我是贵志。最近好吗？
上星期突然遇到亚纪，她好像忙于打工，当伴游，觉得意外吧？
她说，很想与好久不见的由佳里见个面。
所以，我今天写了这封 mail 给你……
由佳里去年说的票，我已经买到了！

下个月二十日在横滨，我们一起去好吗？
方便的话，请速与我联络。
等你的回覆喔！

*有助于工作恋爱的小技巧（二十八）*– 邀约女性去喝茶的技巧

想追求女性的初学者，经常用的话是：“一起去喝茶好吗?”当然，这么说有时也会成功，不过，还有更好一点的说法。因为对方不知道自己会被带去哪里，心里多少有些不安，即使想去一会儿也无妨，也会犹豫不决。因此，你可以这么说：“我们到那家露天咖啡厅喝杯咖啡，十五分钟左右就好。”在说这句话的同时，一定要用手指着眼前明显可见的那家咖啡厅。对方因为可以看见将被带往之处，比较不会心生疑虑，也会降低戒心。越不懂得如何追求女性的人，因为担心对方逃掉，越会把人追到绝境。但是人就像是象棋中的「将」般，越被追到走投无路时，就越会想尽办法逃跑。因此，选择路边可以看见行人来往甚至是露天咖啡厅，其效果都比约在高楼大厦或地下室的咖啡厅来得更好。

*透过称赞方式、称赞地方，马上吸引对方*

**受人信任、讨人喜欢的称赞方法**

能给对方强烈印象的称赞诀窍

大部分的人都会就表面所见的印象去称赞对方，例如，对身材好的女生说“A 小姐的身材就像模特儿那么好。”但是，这种赞美方式，并不具多大的效果。因为与别人的并无两样。再说，A 小姐老是听到同样的赞美，自然不会留下深刻的印象。要给对方强烈的印象，就非得让对方觉得：“这个人和其他人的着眼点很不同。”诀窍就是—反过来称赞对方的短处。例如，A 小姐虽然是个身材好的美人，但假定她给人有点高傲的印象，那么，高傲的反面是什么呢？不就是平易近人或是亲切吗？ 因此，在称赞 A 小姐时，不妨这么说：“A 小姐，想不到你是个既亲切又平易近人的人啊。”由于从来没有人从这个角度去认同过 A 小姐，所以她一定会很高兴，认为“这个人了解我”。每个人都会对认同自己新的一面的人产生信任。

**【Point】**：只要称赞「其实……」的部分就好。
可以使用于推销、接待顾客或贩卖上在推销时，如果客户的企业是以“崭新的尝试”闻名，在推崇它的同时，也要加上完全相反的评价。例如，“虽然具有革新性，其实也重视过去的技术”；或是“虽然在海外的知名度很高，其实反而最重视国内消费者的需要”。因为表面上的优势谁都能看见，也会针对这些特点大表赞美。然而，就犹如赛跑时为了做最后的冲刺，必须有相对应的地面摩擦力一样，某个层面特别耀眼时，在看不见的地方一定也有与其相反的要素，使两者以相同的力量保持平衡。正因为迅速谈到“其实”的部分，对方才会感觉到：“啊，这个人真的看到了很不一样的地方。”
在销售、接待客户时也一样，只要称赞客户的「其实」部分，客户一定会敞开心胸地接纳。

*工作、恋爱的小技巧（二十九）—* 给人好印象的技巧

不论是工作或是恋爱，为了能给对方好的印象，大部分的人都会留意自己的服装和发型。这当然有其必要，不过光是这样还不够。在此，告诉你一个平常为人忽略却能给人好印象的技巧。那就是—在自己的背后放置能给人好印象的东西。例如，餐厅都会确保几处能够看见夜景的美丽座位，但是比美丽夜景更重要的是，对方看到你的背景。当然，与你交谈时，对方是在看你，并不是在看背景。然而，周边视野带来的讯息，可以直接影响对方的潜意识。因此，在你的背景里，如果有人品不好的客人或是有厕所门的话，不管你打扮得再漂亮，也会给对方的潜意识留下负面的印象。虽然不需太神经过敏，但今后只要稍微注意到「现在我的背后有什么东西」，就能做最佳背景设定而给人好的印象。

*只用一个问题就能判定黑白*

**看穿对方婚外情或说谎的秘技**

让谎话绝对会败露的问题

想刺探某人有无婚外情时，直接询问本人是最好的。但是，即使真的有婚外情，对方也不会轻易承认。在此，教你一招揭露对方说谎的质问法。“我现在只问你一个问题，不会再问其他 ，请你一定要诚实回答。”施以这样的压力是很重要的。然后，就盯着对方的眼睛问：“你有没有婚外情？”如果对方简单地回答说：“没有。”那就是实话。也就是说，认为对方没有婚外情至少是不会错的。如果对方回答说：
“你为什么会这么问？”
“我做了什么让人怀疑的事了？”
“不用说你也应该明白。”
诸如此类的回答，发生婚外情的嫌疑性就很高。这是个只能回答“YES”或“NO”二选一的问题，所以，其他 的回答都是可疑的。

**【Point】：** 以警察也使用的质问法看穿谎言。
善于说谎的人也会上当
即使是善于说谎的人，内心深处也会因为说谎而产生罪恶感。如果是复杂的谎言，他还可以敷衍过去，但如果是说 YES 或 NO 的简单谎话，他的内心难免动摇，而会想要回避回答。问心无愧的人，通常在回答后会反问：“那你呢？”反观心虚的人，由于想尽办法逃避这个话题，自然不会有多余的心力来问了。这是警察在盘问嫌疑犯时所用的技巧，正因效果如此有力，最好仔细考虑以后再使用。因为揭露婚外情未必有好处，而且，即使知道对方说谎，也能给与信任，有时反而可以导致好的结果。

***工作、恋爱的小技巧（三十）—*** 不知情人为何生气，而不跟你说话时
情人之间一定发生过一种情形：你搞不清楚发生了什么事，导致情人突然生气而不跟你说话。你拼命追问：“拜托告诉我哪里做错了？”但她仍然置之不理。即使错误真的在你，然而不明白对方究竟是为何生气，依旧无法挽回劣势。在此，教你一个让情人开口说话的技巧，你只要照以下的话去说就行了：“对不起，让你感到不愉快。但是，我只问一个问题，请你一定要告诉我。我的行为中，你“最”不能容许的是什么？”。经过这么一问，绝对不想开口说的这些“不容许的事”，就被分割为：第一不容许、第二不容许、第三不容许……等等；而被分割的部分，是比较容易说出口的。虽然对方不想说出全部，但最后还是会把“最不能容许的事”说出来。比方说，“最不能容许的事？那就是你对某某小姐说我的坏话！”说出来之后，你要如何辩解使她息怒。自然又是另一个问题了。

*好女人、好男人有情人是理所当然的，但要抢夺并不难*

**攻陷已有情人者的秘技**

如果你是女性的话……
假定你是女性，爱慕公司的上司，想和这位意中人交往，或是诱惑他上床，但是他已有妻子和儿女。当然，他会以已婚为由拒绝你。即使如此，还是有「攻陷」对方的技巧。“的确，”你做为一家之主“是不能有婚外情的。但是，“你做为男人”，真希望你永远为新恋情而兴奋。只用这样的说词，就能使顽固的对方转变态度。这些话虽然简单，但确实很有效。

如果你是男性的话……
假定你是男性，想攻陷已有情人的女生，也可以运用这个技巧。“的确，“你做为那家伙的情人”可不能不忠实。但是，“你做为独立的女性”，我不希望你就这样成为宠中鸟。”总之，就是把本来是一个人的他（或她），分割成“你做为 OO……，但是，做为 OO……”。人对于发现自己新的一面的人会抱持好感，尤其是对目前的恋情、婚姻感到束缚或疑惑的人，只凭这种说词，就足以攻陷对方。
当然，我并不是建议你去抢夺已有对象的情人，而陷对方的情人于不幸，那种痛苦迟早会回到你身上。因此，在使用此技巧之前，千万要有相当的心理准备。这个技巧也可活用于工作。遇到上司不采纳你的意见时，你可以这样说：“的确，OO 部长做为上司，我可以了解您对这个企划不感兴趣。但是，做为我的前辈，您真是这么想的吗？请您告诉我。”也就是说，OO 部长是你的上司，也是你的前辈。当你要求他以“前辈”的身份，而非组织中的“部长”身分表示意见时，他自然就容易从不同的角度去思考。如此，他便很有可能改变过去顽固的态度。只要多花心思，这种说法应该也可以应用在其他的情境上。

*有助于工作、恋爱的小技巧（三十一）*— 若无其事地说出「结婚」
假定和情人已交往了一阵子，觉得该是结婚的时候了。心里虽想与她结婚，但是又怕对方没有意愿，或许一说出「结婚」两字，整个气氛就冷却了，所以总是迟迟不敢开口。此时，可以运用如下的技巧：
「嘿，你说说看，理想的夫妻应该是怎样的？」
这句话的重点是，不用「结婚」这两个字，对方自然没有反驳的余地。一用到「结婚」两字，难免让对方觉得好像被强迫履行义务似的，但「夫妻」这个字眼就没有那种意味。因此，对方比较不会心生排斥，而会回答你。如果对方没有结婚的意愿，可能会回答说：「我还没有想过。」此时你只要说：「是呀，还早呢。」就能安然无事。如果对方有结婚的意愿，可能就会谈到理想的夫妻形象，于是你开口说：「我们该结婚了吧？」也不至于遭到反驳。

*搭讪的方向不同，反应也全然不同。*

**效果无限大！追求异性的搭讪法**

对方的包包拿在哪一边？
教你一个让异性停下脚步的高效率搭讪法。向对方搭讪时，如果从正面来，会引起对方的戒心，所以通常都从对方的侧边靠近。不过，从左边或右边搭讪，对方停下脚步的可能性将会不同。技巧是，最好从对方没有拿提包或行李的一边近身搭讪。人的右半身或左半身，有一边比较机敏，有一边比较迟钝。右半身比较机敏的人，左半身就比较迟钝；而左半身比较机敏的人，右半身就比较迟钝。这和惯用右手或左手没有关系，完全是因人而异。而且，人对迟钝的一边，戒心较强。因此，提包会拿在较迟钝的一边，企图藉此来防御。此时若从对方拿提包的一边搭讪，也就是从迟钝、戒心高、有所防御的一边接近，遭到拒绝的可能性自然很高。

**【POINT】**：商业上也可以使用的追求异性法。
接待客户或销售商品时也可以使用
无法用包包或行李判断时，还有其他方法。例如观察对方头发的分线。前额看来比较宽的一边，就是较机敏的一边，而前额隐藏的一边，则是较迟钝的一边。例如，头发右分，露出右额的人，就是右边比较机敏。因此，从右边搭讪较有效果；反之，从左边就会遭到拒绝。这个搭讪法不光可用在追求异性时，在接待客户或销售商品时也可以使用。事实上，就有西服店的店员，在招呼客人时，因为发觉到这个方法，而使营业额大增。再稍微谈谈与包包相关的问题。很多时候，包包是与对方之间的防御象征。例如，情人把包包入在你与她之间，这就表示她还没有充分接受你，或者也有可能是认为你在心理、身体上把距离拉得过近。或许你过于焦急想踏进对方的心。如果看见对方有意把包包放在你和她之间，就要稍微减缓交往的速度，或是保持距离，不宜过于挨近。每个人对接受别人所需的时间都不同，必须给与足够的时间，使对方自然而然地敞开心扉。

*有助于工作、恋爱的小技巧（三十二）*— 第一次见面就能掌握主导权

有助于工作、恋爱的小技巧—第一次见面就能掌握主导权
第一次见面时，若有握手的机会 ，可透过握手的方式，掌握两人之间的主导权。你可以边用右手握，边用左手轻轻地抓住对方的右胳臂。这是潜意识暗示着「封锁对方的右手」犹如「无人能逃出我的手掌心」的说法，右手就是「我」的象征。所以封锁对方的右手，就是抑制对方的「我」，就能若无其事地暗示由你掌握了主导权。当然，对身分高的人来说，这样的握手方式显得很没有礼貌。因为只适用于与自己身分相当的人。不仅是握手，与人并肩行走或坐着时，也可经常走或坐在对方的右手边，藉此掌握主导权。观看马路上并肩行走的两个人，你就会发现走在右手边的人，大部分都在在半步关，也就是掌握上主导权。当然，彼此的意识上并没有察觉到这一点，但潜意识里就是把主导权拱手让给在右边的人了。

*巧妙使用「但是」魔法，随心所欲掌控对方的潜意识*

**拒绝对以拒绝的邀约或工作的「但是」魔法**

使用“但是”（but）魔法

我们经常会遇到一种状况—想拒绝但又难以拒绝。在此教你一个应付的技巧。例如，上司叫你参加下午的会议。而你实在分身乏术，但这位上司是个稍微不顺他的意就会勃然大怒的人，于是你处于非得听从命令不可的状况。此时，你就按照下面的说法：“知道了，但是我想先完成明天的企划书后再参加。”这么一说之后，上司会不知不觉地说出：“啊，你好像很忙。那么叫田中参加好了。”这就是“但是”、“不过”、“然而”这些逆接词的特别作用。也就是否定“但是”前面的说词，强调后面的说词。如同前例：“知道了，但是……”，否定了“但是”前面的“知道了”，再若无其事地强调后面“先完成明天的企划书”的印象。如果你直接说：“我很忙，不能参加会议”，恐怕会惹上司生气，但是透过“但是”的使用，就能让他不由得有“啊，这家伙好像很忙”的感觉。此时，传入上司潜意识里的讯息是：“不先完成企划书就不能参加会议”。但是，意识里听起来却是：“知道了，我完成企划书后就去参加会议”这种非常得体的讯息。因此，就连顽固的上司，也会考虑改叫田中参加。

**【POINT】**：只要精通“但是”的用法，就能拒绝不喜欢的事。

正因诉诸潜意识才有效果

如果对“但是”的作用还不太能理解的话，请你用心地把以下的两个句子说出来看看。

A：“虽然想飞黄腾达。但是也想有玩赏嗜好的时间。”

B；“虽然想有玩赏嗜好的时间，但是也想飞黄腾达。”

A 和 B 两个句子的意思其实差不多，但是感情显然不一样。“想飞黄腾达”和“想有玩赏嗜好的时间”是两个相等分量的要素。但是各自放在“但是”的前面或后面，给人的印象就完全相反。A 的说法，让人觉得说话者对工作失去干劲；B 的说法，让人觉得说话者对工作充满干劲，原因就是对潜意识（而非意识）的间接暗示所致。

*有助于工作、恋爱的小技巧（三十三）*— 挂断难缠的劝诱电话的方法

我们偶尔会接到劝诱的电话，虽然很想挂断它，但由于对方口若悬河，总是抓不着适当的时机。对方任性的打扰，照理说可以立刻挂断电话，但又有担心这么做会得罪对方，就是犹豫不决。其实，有礼貌地拒绝对方是最好的。如果对方依然纠缠不清的话，教你一个非常手段。在对方喋喋不休时猛然挂断电话，对方恐怕会因自尊心受损而恼怒。因此，你要边说话边把电话挂断。你可以这么说：「啊，那是投资股票嘛，以前也有那种事……」接着突然把电话挂断。因为电话是在你说话时断掉的，对方只会感到一头雾水，不知道发生什么事，不至于伤了他的自尊心，自然也无从生气起了。当然，对方有可能再打电话来，到时你不要接就好了。

冷读术最适用于因应索赔，在此介绍一个小诀窍

**因应索赔的秘技**

冷读术也可活用于因应索赔上
相对于客观的事实，感情是属于纯粹个人的。就商品买卖而言，冷静而适度的抱怨者，追究的是商品或期限的问题；但情绪性地要求索赔的人，则是对自己的控诉。也就是说，毫不掩饰感情而要求赔偿的客户，真正想追究的并非商品的缺陷或是延迟交货，而是自己的自尊心受到伤害。因此，不管任何索赔，当客户在感情用事时，用之客观的事实是无法对付的，甚至于越那么做，客户的怒火也越烧越旺。重点是，要满足客户的自尊心和被重视感，建议使用如下的媒介物。

**【POINT】：**懂得使用“比方说”，因应索赔免紧张。
使用“比方说”的魔法，对付对方的错误
冷读术常用的话术中，有个“比方说……”，乍听之下是无心的说词，却担任着非常重要的任务。““比方说」你正起和朋友去旅行……” 这么说时，即使是不太恰当，也因为先说了“比方说“，话还是可以继续地说下去。在因应索赔方面，「比方说」也十分好用。例如，客户气呼呼地打电话来抱怨：“跟你们买的电脑坏了！“询问了原因之后，听起来好像只是客户自己配线错误，并不是电脑坏了。可是，如果你直接说：“先生，请您确认一下配线有没有问题？“反而会让他更生气，因为他会觉得你认为都是他的错。遇到这种情况时，就要使用“比方说“。“先生，”比方说“，您是否可以确认一下配线？”也就是说，在“或许是我们的错；说不定是品质不良；也说不定是运送时弄坏了；或许手册的说明不够详细……”等所有的可能性当中，只请客户确认一下配线有没有问题而已。在此，“比方说”传达了那种语感，可以在因应索赔上顺利指出客户的错误。

使用媒介物来因应索赔
何谓媒介物？
一般在占卜时，大多使用手相、塔罗牌、卜卦、水晶、神符之石（Runestone）、钟摆或星座等道具。而凭灵感解答问题，也要看咨询者的灵气，或透过请守护之类的任何道具。这些道具，就称为「媒介物」。
技巧举例
「你到底要怎么处理呀？我不是说耽误一天，后果就会很严重吗？」「老实说，我也很惊讶……在我们的资料库里……咽……记载着对 OO 先生，「要优先于一般客户，严格确认交货日期」。我想一定是新的负责人不知道 OO 先生对我们来说是多么重要的客户，而把讯息弄错，先交了其他货品。」「那你到底要怎么办？因为你的关系，我们失去了信用了呀！」「是的，那是当然。OO 先生一直颇受往来客户的好评，如果因为我们的错误而败坏名声，那可就不得了。请立刻让我查一查。」「不能再等了！」「即使停止其他作业，也一定会想办法最优先送给您，请让我来处理吧。这次出了大错，还请您多多包涵！」「真的吗？那就请你马上处理吧。」上面的例子，是把「客户的资料」当作媒介物使用。为了修护客户的重要感和自尊心，如果你说：「是的。是有交代「要优先于一般客户，严格确认交货日期」。」那么，显然是你在说谎。但是，如果说「……资料库里有记载」，其真假的责任并不在你，而是资料库。当然，实际上资料库里没有记载也没关系。

*有助于工作、恋爱的小技巧（三十四）*— 从手机吊饰看穿对方性格

一个人的手机吊饰，也可反映出此人对人际关系的看法。手机吊饰繁复的人，朋友很多，是属于怕寂寞、喜欢热闹的类型。不过，那也是精神空虚的反映。虽然朋友环绕，看起来总是很开朗，但有点怕更深入内心深处的人际关系。事实上，这种人经常会感觉孤独。没有配带手机吊饰，或即使有也是式样简单的人，有大喜欢和一大群人在一起吵吵嚷嚷，也不在重视表面的交友关系，是属于与少数能真正交心者长久交往的类型。这种人极少与朋友往来，给人有点冷淡的印象，由于原本就小心谨慎，所以只想与亲密的朋友坦率交往。在联谊活动上，不妨观察参加者的手机吊饰，玩点心里游戏也很有意思。

*工作有成就的人、有人缘的人，在初次见面时就占上风*

**初次见面时快速融洽交谈的秘技**

使用“照镜子”技巧
在初次见面的商业谈判场合，彼此一定都很有戒心，难以融洽交谈。此时，使用“照镜子”技巧，就能自然营造融洽交谈的气氛。做法很简单，只要若无其事地模仿对方的动作—如此而已。例如，两个人面对面地坐着，如果对方用右手拿起咖啡杯，你就用左手拿起自己的杯子。亦即，从对方看来内子的动作好像映在镜子里。但不可让对方察觉到你在模仿他，只要让对方的潜意识感觉到就行。由于在同一时间模仿对方的动作，难免显得不自然，最好稍后一下再模仿。如此，即使对方的意识没有察觉到，但潜意识里则不由自主地开始对你感到亲近和放心。两个人身体动作的波长一致，心自然就会产生共鸣。就算不懂这种技巧，情投意合的伙伴也会下意识地做出同样的动作。换言之，刻意做出与对方相同的动作，自然就会涌现亲近感。

**【POINT】**：让对方的潜意识感受到亲近感。
更快速融洽交谈的方法
要打破初次见面时的紧张气氛，最直接的方法就是自己要放轻松。一旦自己放轻松，那种感觉自然就会传达给对方，产生融洽交谈的气氛。不过，这实在是很难做得到。例如来找读心者的咨询者，几乎都是初次见面的人。在这种一次就决胜负的情况下，彼此都没有充裕的时间去放轻松。此时，读心者所使用的技巧就是建立信任关系，心里想象着：「伸出你的双手，去碰触对方的双肩。」像这样试图用「心的手掌」去感应碰触，便有自我暗示的效果。事实上，潜意识无法区别「实际触摸的感觉」和「想象的感觉」。因此，潜意识会把它解释为「啊，我跟这个人的关系是能碰触肩膀般的亲密」。如此一来，就能很快放下防御的姿态。当你自然而然放松了，对方也会有所感应而随之放松下来。

***有助于工作、恋爱的小技巧（三十五）—*** 若无其事在对方心里投入暗示
有助于工作、恋爱的小技巧—若无其事在对方心里投入暗示
介绍一个在一般交谈中，在对方的潜意识里投入暗示的技巧。例如，想投入“心砰砰跳”的暗示时，你可以这么说：“昨天，我被要求在一百个人面前说话。真是“心砰砰跳”，紧张死了。由于事前完全不知道，所以没有一点准备。“而只在说“心砰砰跳”时，注视着对方的眼睛，并且稍微放慢说话的速度。虽然对方的意识里是将它当作一般的话在听，但潜意识里只对“心砰砰跳”这几个字留下强烈的印象。当然，还不是一次就能见效的，在说话时反复地插入“心砰砰跳”等字眼，同时注视着对方的眼睛，对方就会逐渐改变。不过，老是用“心砰砰跳”这几个字，可能会引起对方的怀疑，不是不妨改说“内心很激动”或是“心里很不平静”、“心情亢奋”等等。

*工作方面的书信很难写，因此，藉由技巧能见高下*

**超重要！高用 E-mail 的高明写法**

使委托工作顺利达成的 E-mail 写法
用 E-mail 委托工作时，有可以提高对方工作干劲的写法。大部分的人都是这样写的："前几天您所说的话，极具参考价值。有幸聆听不愧是在某个领域登峰造极的您说话，所有参加者都得到非常大的刺激，衷心感谢您。"先如此奉承对方之后，接着再写："今天有件不想拜托您。为了刊登在敝公司杂志上的报导，不知可否探访您？事也突然，真是抱歉，可否在下周指定地点和时间接受我们的采访？"如果你这样写，肯定就搞砸了。的确，对方看了前半段会觉得很舒服，但接着看到"今天有件事拜托您……"，马上会觉得"搞什么？原来前面写的只不过是奉承的话，真正的目的在此"而感到厌恶，不会高高兴兴地接受之后的"委托"。

**【POINT】:**话要最后才写。
奉承话要写在最后
因此，最好是把上述的例子前段倒过来写，先提「突然要求采访」之事，再写「奉承话」。这么一来，即使开头的要求让对方感到不悦，但看到后面的奉承话，心情就会好转起来：而且这种好的心情在看完信时成为印象留下来，自然就会答应你的请托。总之，先写委托的内容，然后才写奉承话，这就是有效商用 E-mail 的书写诀窍。由于写 E-mail 比用笔写信来得简单，有些人不自觉便会使用写私人信件的方式。但商业往来毕竟不同，必须彻底意识到那是商用文书，非得采用商用形式来写不可，否则难免使某些人感到不愉快。尤其是寄给年长者的商用 E-mail 更需要特别注意。另外，在 E-mail 尚未成为一般沟通用具的时代长大的人，总会对草率而就的 E-mail 感到反感。因此，书写商用 E-mail 时，基本上只要尽量模仿对方的写法就不至出错。例如，如果对方写得比较草率，你就以同等程度写得通俗易懂即可；反之，如果对方写得正经八百，你就非得配合地采用商用文书的形式来写才行。至于个人 E-mail，不妨尽情表现自己。否则，难免给人一种好像在处理公事的冷淡印象。

书写商用 E-mail 的顺序
坏例子
主旨：多谢照顾
OO 先生（小姐）
承蒙您经常照顾，感激不尽！
奉承话：（前几天的会议，托您怕福，那是个非常有意义的会议。
领教了您崭新的高见，全体员工都受到很大的刺激。）
委托：（而下次的会议已订于三十一日举行。百忙之中，请务必拨冗参加。）
……

好例子
主旨：下次会议是三十一日
OO 先生（小姐）：
承蒙您经常照顾，感激不尽！
委托：（下次的会议已订于三十一日举行。
百忙之中，请务必拨冗参加。）
奉承话（前几天的会议，托您的福，那是个非常有意义的会议。领教了您崭新的高见，全体

员工都受到了很大的刺激。）

*有助于工作、恋爱的小技巧（三十六）*—顺利委托工作的技巧

想要人家做什么事时，有个高明的委托技巧。

例如，想请求 OO 先生写企划书，一般都这样说："OO 先生，请你撰写上次说的那件企划书。"但是，这种说法多少会引起对方的反感。因此最好照下面这么说："因为我下午要开会，OO 先生，请为我撰写上次说的那份企划书。"即使下午的会议和企划书实际上毫无关系也不要紧，只要套用"因为我要做……，请你做……"的说法就行。这么一来，OO 先生会比较乐间动手写企划书。之所以如此，是因为我们从小就被灌输了分工合作的观念，就好像"某同学擦窗户"、"某同学扫地"般，潜意识已被输入了：既然有人要做什么，自己就不可不做什么观念。因此，可以让对方的反感降到最小的限度，顺利请对方帮你做事。

# 后记：让人感觉幸福的技巧

从我的观点来说，冷读术归根究底就是“了解对方心意”与“建立信任关系”的技巧。想了解你、能信任你的人，究竟有多少？尽管有一起欢闹的伙伴，有因工作之故而联系的人，但几乎无人视你为独立的个体来了解你、信任你，顶多只有一、两个知心的朋友，就觉得幸福了，现状不就是这样吗？整个社会的心理状态，与其说是相信别人、接纳别人，这不如说是偏向怀疑别人、批判别人。或许有人会说“为了骗人，我想为精通冷读术”。但是，请你仔细看一看：这个社会上欺骗、批判、操纵别人的人已经过多，也早已供过于求了。现在，社会上最供不应求的，是“了解我”、“信任我”、“接纳我”这种类型的人。因此，如果人认真努力的去了解别人的心意，对社会来说，“物以稀为贵”，非但大家抢着成为你的朋友、想和你谈恋爱、买你的商品，也会蜂拥而来亲近你，这绝非夸大之词。但愿透过冷读术的实践，能使社会大众恢复一点风趣，这也是我出版本书的心愿。

最后，非常感谢你阅读这本书。期待有朝一日能直接与你相见。

（本书完）